

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO DE JANEIRO
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
DISCIPLINA: MONOGRAFIA

ESTUDO DE UMA IMPORTAÇÃO
DE MAMÃO PAPAYA DA ÍNDIA À ESPANHA

RIO DE JANEIRO

2010

TERMO DE APROVAÇÃO

JULIANA BORBA

DRE: 107 396 940

Relatório de Projeto de Monografia aprovado como requisito parcial para obtenção do grau de bacharel em Administração, da Universidade Federal do Rio de Janeiro, pelo seguinte professor orientador:

Valdecy Faria Leite – professor orientador

RESUMO EXECUTIVO

Este trabalho mostra de forma detalhada o processo de exportação/importação entre países. Investiga a importação da fruta, mamão papaia, desde a Índia à Espanha. Aborda também aspectos gerais relativos ao tema de internacionalização, como as normas e documentações existentes, que são exigidas de acordo com cada país em particular. A exportação/importação é dada por fases as quais serão entendidas com o decorrer do trabalho. É sabido que a importância deste tipo de processo é muito relevante para a economia em geral e para suprir as necessidades do país destinatário.

SUMÁRIO

1. Introdução	6
2. Justificativa	7
2.1. Índia.....	7
2.2. Por que Importação?.....	9
2.3. Setor e produto escolhido: Papaia	11
2.3.1. Propriedades da fruta	11
2.3.2. Consumo e aplicações da fruta	12
2.3.3. Empresa de exportação na Índia	13
2.3.4. Empresa na Espanha	14
3. Mercado de papaia no contexto global e setorial.....	17
3.1. Demanda de papaia: países importadores	17
3.2. Oferta de papaia: países exportadores.....	19
3.3. Consumidores e mercado de papaia na Espanha.....	25
4. Características Específicas do envio e da operação.....	27
4.1. Tipo da papaia	27
4.1.1. Calibre da papaia	28
4.1.2. Tolerâncias permitidas da papaia	29
4.1.3. Conservação da papaia	29
4.2. Quantidade	30
5. Transporte do produto.....	30
5.1. Eleição do meio de transporte	30
2.1. Embalagem.....	31
2.1.1. Dados contidos na embalagem do transporte	32
2.1.2. Container para o transporte	33
2.2. Eleição da Incoterm.....	33
6. Regime Comercial.....	34
6.1. Documentos da fase de solicitação	34

7. Fase de despacho da importação e exportação	36
7.1. Determinação do Regime aduaneiro	36
7.1.1. Regime aduaneiro da importação	36
7.1.2. Regime aduaneiro da Exportação.....	37
8. Fase de despacho a importação e exportação	38
8.1. Determinação da origem.....	38
8.2. Apresentação da documentação.....	39
8.3. Valor em Aduana	40
8.4. Direitos Fiscais / Liquidação dos direitos Fiscais	41
9. Forma de pagamento da operação	42
10. Relação de barreiras não-arancelárias.	49
11. Destino aduaneiro Adicional.....	49
12. Apoio à Internacionalização das Empresas.....	50
13. CONCLUSÃO.....	52
14. FONTES DE INFORMAÇÃO UTILIZADAS:	53
14.1. Fontes Estatísticas	53
14.2. Fontes bibliográficas	54
14.3. Páginas Web.....	54
14.4. Pessoas Contatadas.....	55
15. ANEXOS.....	55
15.1. Documentação	55

1. Introdução

Operação de Importação de Mamão Papaia da Índia a Espanha:

JUSTIFICAÇÃO

Operação	IMPORTAÇÃO
-----------------	------------

País	ÍNDIA/ESPAÑA
-------------	--------------

Setor	Alimentos
--------------	-----------

Produto	PAPAYA
----------------	--------

A operação neste projeto consistirá em uma importação de papaias frescas desde Índia a Espanha. A motivação para a escolha desta operação está baseada no fato de que na Espanha, especialmente em Madrid, não encontramos facilmente, nos mercados, frutas exóticas de outros países. É muito importante o consumo de frutas diariamente e o objetivo deste projeto é fomentar a importação deste tipo de produto e seu consumo.

Para a realização deste projeto houve a colaboração de um exportador autônomo da Índia, Dhaval Khamar de frutas. Tem sua empresa em Bombay, Dhaval Exports, e ajudou a encontrar informação sobre a importação. Na atualidade, ele não realiza exportações à Espanha, mas interesse em fazê-lo em um futuro próximo.

Ao longo do projeto, encontra-se todo o processo que a uma empresa na Índia deve ter em conta quando faz uma exportação de papaia à Espanha, desde o momento da venda até a entrega, incluindo toda a fase burocrática de documentação e obrigações de uma internacionalização.

2. Justificativa

2.1. Índia



Tomando a visão de um mercado espanhol, são muitos os fatores que vão condicionar a uma decisão de que país deve-se importar a fruta. Fatores que podem prejudicar seriamente a operação e sua viabilidade.

O México é considerado o país nativo da fruta e é considerado o maior produtor e exportador mundial. Seu mercado está direcionado para os Estados Unidos, já que 70% de sua produção é destinada a este país e mais de 17% para o Canadá. Por ser um país com um mercado muito restrito a América do Norte, não é uma boa opção para elegê-lo como o exportador. O país que mais exporta para a União Européia é o Brasil.

Devido ao interesse do exportador da Índia no mercado espanhol, este trabalho será voltado para a exportação deste país a Espanha. Podendo, este trabalho, ser reutilizado para futuros negócios na Espanha.

Índia é um país que possui ótimas condições climáticas para a produção de frutas tropicais e está melhorando suas técnicas de produção, tecnologias, meios de comunicação e infraestrutura com finalidade de aumentar seus níveis de produção, apresentar um produto de qualidade e competitivo no mercado Europeu. Ainda não exportaram papaia à Espanha, mas tem grandes condições para isto.

É um país com um enorme potencial econômico e seu PIB está em crescimento. Sua economia é aberta, devido à influência das operações comerciais com o exterior e seu PIB (importa mais do que exporta).

Exportações: \$140,8 bilhões f.o.b. (2007 est.)

Ano	Exportações	Posição	Mudança Porcentual	Data da Informação
2003	\$44.500.000.000	32		2001
2004	\$57.240.000.000	31	28,63%	2003 est.
2005	\$69.180.000.000	33	20,86%	2004 est.
2006	\$76.230.000.000	33	10,19%	2005 est.
2007	\$112.000.000.000	29	46,92%	2006 est.
2008	\$140.800.000.000	26	25,71%	2007 est.

Fonte: [CIA World Factbook](#) - A menos que indicado de outra maneira, toda a informação em esta página es correta até Maio 16, 2008.

Nota-se no gráfico que as exportações na Índia crescem com o decorrer dos anos.

O principal fator que poderia dificultar a importação é a distância entre os escolhidos (Índia e Espanha). Mas hoje em dia, com a evolução da logística, isso se faz possível. O transporte é feito por navio, já que o transporte aéreo é muito caro para este tipo de mercadoria e o rodoviário é inviável.

Uma limitação freqüente no setor exterior espanhol é a barreira do idioma. Muitas empresas espanholas deixam de realizar operações internacionais pela falta de conhecimento do inglês, que é considera a língua básica para o comércio internacional. A partir dos contatos para coleta das informações para este projeto, nota-se a importância do inglês como idioma da comunicação.

INFORMAÇÕES ADICIONAIS DA ÍNDIA:

1) Estrutura econômica da Índia:

É o segundo produtor mundial de fruta (57,6 milhões de toneladas em 2005/6, segundo dados estimados pelo Comitê Nacional de Horticultura, 10% da produção mundial) e o primeiro

produtor mundial de hortaliças (99,4 milhões de toneladas em 2005/6). Lidera a escala mundial na produção de manga, limão e couve-flor. O programa de desenvolvimento da horticultura (National Horticulture Mission) pretende dobrar a produção destes cultivos para o ano de 2011, tratando de redesenhar as plantações para alimentos de maior valor agregado.

Índia conta com vantagens competitivas em muitos produtos como consequência do grande auto-abastecimento de inputs, os baixos custos relativos a mão-de-obra e as variadas condições agroclimáticas.

2) Comunicação com a Espanha:

Áreas: não existem vôos diretos entre Índia e Espanha, devendo fazer escala na Europa e Oriente Médio, com um tempo aproximado de no mínimo 12 horas.

Várias linhas marítimas oferecem sérvios regulares diretos de transportes de mercadorias entre portos espanhóis (Barcelona, Bilbao, Valência e Algeciras) e portos indianos (Mumbai, Cochín, Chennai, Kolkata e Gujarat).

As comunicações telefônicas são boas e baratas, existindo numerosas companhias, tanto para telefones fixos quanto para celulares.

2.2. *Por que Importação?*

O mercado Europeu encontra-se cada vez mais exigente. Os cidadãos demandam produtos de melhor qualidade e mais exóticos. A popularidade adquirida pelas frutas tropicais, como a papaia, cruzou as fronteiras dos países e se tornou complemento alimentício para as refeições cotidianas. Calcula-se que existem no mundo mais de 500 espécies de frutas, que crescem em zonas tropicais e subtropicais. Delas, em torno de 15, são frutos processados em escala comercial. Aproximadamente 360 milhões de toneladas destes frutos são produzidos em todo o mundo, algo menos da metade se obtém em países tropicais. Os primeiros produtores mundiais são Brasil, Índia, Estados Unidos e China.

O atrativo e potencial mercado de frutas tropicais nos países desenvolvidos, como os europeus, tem atraído países produtores como Índia. A produção, distribuição e comercialização

de frutas tropicais geram fontes importantes de empregos e divisas. Para isso, muitos países produtores estão trabalhando na formação de organizações, melhoramento de técnicas de produção, tecnologias, os meios de comunicação e infraestruturas com a finalidade de aumentar seus níveis de produção, apresentar um produto de boa qualidade e competitivo no mercado Europeu.

As novas tendências do consumidor, os aspectos saudáveis da papaya, tornam a fruta cada vez mais popular não somente na Espanha como em toda a Europa. A preocupação com o tema da dieta e a saúde faz com que o consumo aumente.

Segundo dados obtidos em www.datacomex.comerico.es, os resultados foram os seguintes:

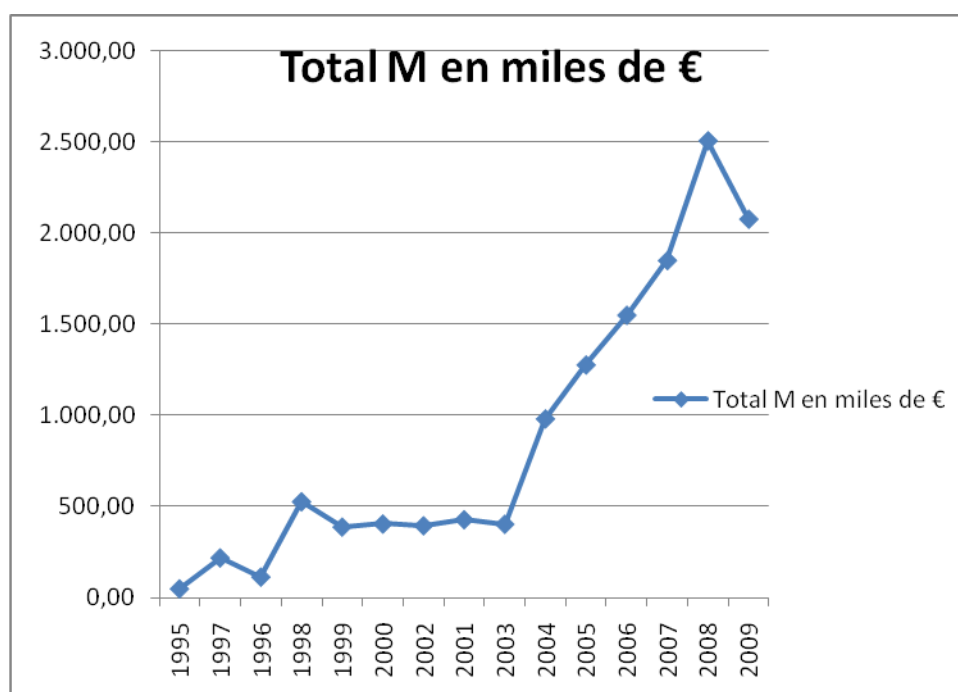


GRAFICO 2.

Fonte : Importação total mundial de papaias em milhões de €.

www.datacomex.es; produto: papaya; período: 1995-09; Origem: mundial.

O GRÁFICO 2: Mostra as importações totais de papaias para a Espanha. Observa-se que a tendência da Espanha em importar papaias é crescente desde 1995, com um forte incremento

das importações a partir de 2003. Isso significa que há oportunidades de negocio e de obter uma boa rentabilidade em fornecer este fruto à este país, já que na Espanha este fruto é muito escasso. Em 2008 houve uma queda no consumo devido à crise financeira e econômica, mas as expectativas a longo prazo são favoráveis.

2.3. Setor e produto escolhido: Papaia

A polpa do fruto maduro é usada na indústria de alimentos para produção de conservas, geléias, sucos e néctares, combinados ou não com outras frutas tropicais, além de purê, pelo processo asséptico ou na forma congelada. No Brasil, os principais métodos de industrialização são compotas, purê asséptico – em pequena escala – e fruta cristalizada.

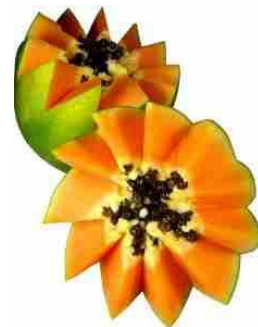
O mamoeiro (*Carica papaya* L.) é originário da América tropical e é uma das plantas frutíferas mais cultivadas do mundo, especialmente, em áreas tropicais onde a temperatura média anual é de 25 oC. Por causa de suas características sensoriais, nutricionais (fonte dietética de sais minerais, vitaminas e fibras) e propriedades funcionais (digestiva e laxativa), o mamão é um fruto de grande aceitabilidade.

A aparência é uma característica sensorial do alimento, constituída de cor, brilho, tamanho e forma. A coloração da casca é um importante atributo de qualidade e determina o valor comercial dos frutos, pois a cor é responsável pelo impacto visual mais marcante. Esse é o principal parâmetro usado como critério de seleção pelos consumidores. Durante o amadurecimento, inicia-se um contínuo processo de modificações metabólicas que levam ao desenvolvimento de alterações fisiológicas, bioquímicas e morfológicas nas células vegetais. A mudança de cor da casca dos frutos está relacionada à degradação da clorofila e à biossíntese de pigmentos como os carotenóides e antocianinas.

2.3.1. Propriedades da fruta

A papaia é um alimento rico em vitaminas e que traz muitos benefícios:

- Agiliza as cicatrizações, sejam internas ou externas;
- Melhora o ritmo cardíaco;



- Reduz a inflamação intestinal;
- Ajuda a conservar a pele nutrida;
- Defende o organismo contra alergias e infecções;
- Atua como laxante suave;
- Favorece o bom funcionamento do fígado e do pâncreas.

Composição nutricional do mamão papaia:

Valores para 100g de mamão papaia			
Energia	40 Kcal	Proteína	0,5 g
Carboidrato	10,4 g	Fibra Alimentar	1,0 g
Cálcio	22 mg	Potássio	126 mg
Magnésio	22 mg	Vitamina C	82,2 mg
Tabela Brasileira de Composição de Alimentos			

Fonte: www.unimed.com.br

2.3.2. Consumo e aplicações da fruta

Em geral, o mamão é consumido ao natural, com ou sem açúcar, acompanhado de suco de limão ou de chantilly. Na cozinha, também serve para uma grande variedade de doces, bebidas e saladas. Quando maduro e consumido ao natural, o mamão é um excelente alimento, pois a polpa é muito rica em nutrientes. O mamão bom para consumo não deve ter rachaduras, partes escuras ou machucadas nem picadas de insetos. A casca deve estar bem firme e limpa.

Se o mamão ainda estiver verde, embrulhe em folhas de jornal e guarde em lugar fresco e escuro. Não risque a casca da fruta com uma faca ou um garfo para que saia o leite, pois essa substância contém muitos nutrientes que dão sabor à fruta.

Se o mamão já estiver maduro, coloque na geladeira, o mais longe possível do congelador. É uma fruta com propriedades laxativas e calmantes, sendo indicado a pessoas que têm o estômago delicado, que estejam fazendo regime de emagrecimento ou que desejem manter o peso.

2.3.3. Empresa de exportação na Índia

Contact Us



Dhaval Exports (Fresh Mango)

A-7, Siddhnath Appartment,
Behind Vaibhav Hall,
Ghodasar, Ahmedabad-380050

Email: info@freshmango.in
dhaval821217@hotmail.com

(M) +919924558390

A empresa Dhaval Exports nunca fez uma exportação para a Espanha, mas, dado as características de mercado, o mesmo apresenta futuras intenções em fazê-lo. Já tem muita experiência na exportação de papaias e mangas para o Reino Unido, Portugal e Grécia. Seus produtos são de excelente qualidade e aprovados pelos consumidores.

As papaias são cultivadas nas melhores condições, graças às plantações de Vrajhumi Farms, onde há ao redor de 85 mil plantas de papaia. Dhaval Exports controla as plantações e assegura que todas as frutas comprem com as regras sanitárias. Algumas fotos foram disponibilizadas por este exportador, mostrando suas fazendas.

Imagen 1:



Imagen 2:



Esta empresa foi encontrada depois de contatos feitos com algumas empresas da Índia. Este projeto contou com o apoio de Dhaval para a coleta de informações.

2.3.4. Empresa na Espanha

É uma empresa fictícia para a simulação da operação.

Nome da empresa: MJP Imports

Empresa dedicada à importação e exportação de frutas tropicais, com o objetivo de fornecer esta mercadoria a toda população espanhola.

Análise DAFO sobre a operação

Antes de iniciar o projeto é essencial ter uma análise **DAFO**. É uma metodologia de estudo da situação competitiva de uma empresa em seu mercado (situação externa) e das

características internas (situação interna) da mesma, a efeitos de determinar suas **Forças, Oportunidades, Debilidades e Ameaças**. A situação interna compõe-se de dois fatores controláveis: fortalezas e debilidades, enquanto a situação externa compõe-se de dois fatores não controláveis: oportunidades e ameaças. É a ferramenta estratégica por excelência mais utilizada para conhecer a situação real em que se encontra a organização.

Análise que mede as debilidades e fortalezas de uma importação de papaias e também analisa as ameaças e oportunidades que o entorno oferece. A partir disto, pode-se identificar as possíveis barreiras e encontrar soluções para amenizá-las. As variáveis para esta operação de importação são as seguintes:

Debilidades: As Debilidades referem-se a todos aqueles elementos, recursos, habilidades e atitudes que a empresa possui e que constituem barreiras para conseguir uma boa marcha da organização. As Debilidades são problemas internos, que, uma vez identificados e desenvolvendo uma adequada estratégia, podem e devem se eliminar.

- A principal debilidade da operação é o fato de uma fruta, ou seja, um alimento perecível e que exige um tratamento especial respeito ao mantimento.
- Apesar de a fruta ser um ótimo alimento nutricional, a papaia ainda apresenta um preço muito elevado no mercado espanhol. Por isso não se torna, muitas vezes, uma fruta atrativa aos olhos dos consumidores.
- Além do preço e do transporte, há barreiras como as inspeções fitossanitárias, que exigem um tratamento especial para as frutas (embalagem, containers e transporte).

Fortalezas: são todos aqueles elementos internos e positivos que diferenciam ao programa ou projeto de outros de igual classe.

- União Européia e Índia fizeram um acordo recente sobre alguns produtos agrícolas, onde houve a liberalização do comercio de papaias desde a Índia, eliminando as barreiras de impostos

- Pelo tipo de produto, é obrigatório o pagamento do IVA reduzido, de 4%. É a única taxa que deve ser paga para um certificado fitossanitário.
- O produto é escasso e exótico na Espanha. Está aumentando sua popularidade e, por isso, há o aumento do preço, representando uma garantia na rentabilidade da operação e na obtenção de benefícios.
- Outro aspecto relevante é a grande taxa de imigrantes de países tropicais na Espanha. Muitos sentem falta das frutas e, com isso, seriam consumidores-chaves.

Ameaças: são situações negativas, externas ao programa ou projeto, que podem atentar contra este, pelo que, quando chegar ao caso, pode ser necessário desenhar uma estratégia adequada para poder contorná-la.

- A crise econômica e financeira mundial representa uma ameaça. Acredita-se que isso afetará mais o lado do financiamento da operação, já que é feito por crédito documentário. Podendo assim o banco colocar algum empecilho para a solicitação de crédito.
- Também é considerada uma ameaça o fato de muitas pessoas estarem desempregadas na Espanha, diminuindo as vendas.

Oportunidades: são aquelas situações externas, positivas, que se geram no meio e que, uma vez identificadas, podem ser aproveitadas.

- O mercado possui grandes oportunidades de negócios já que as importações deste produto estão crescendo na Espanha muito nos últimos anos, o que é um ótimo indicador para um futuro aumento na quota de mercado.
- O mercado europeu de frutas tropicais está crescendo, o que permite um ganho de benefícios.

3. Mercado de papaia no contexto global e setorial

3.1. Demanda de papaia: países importadores

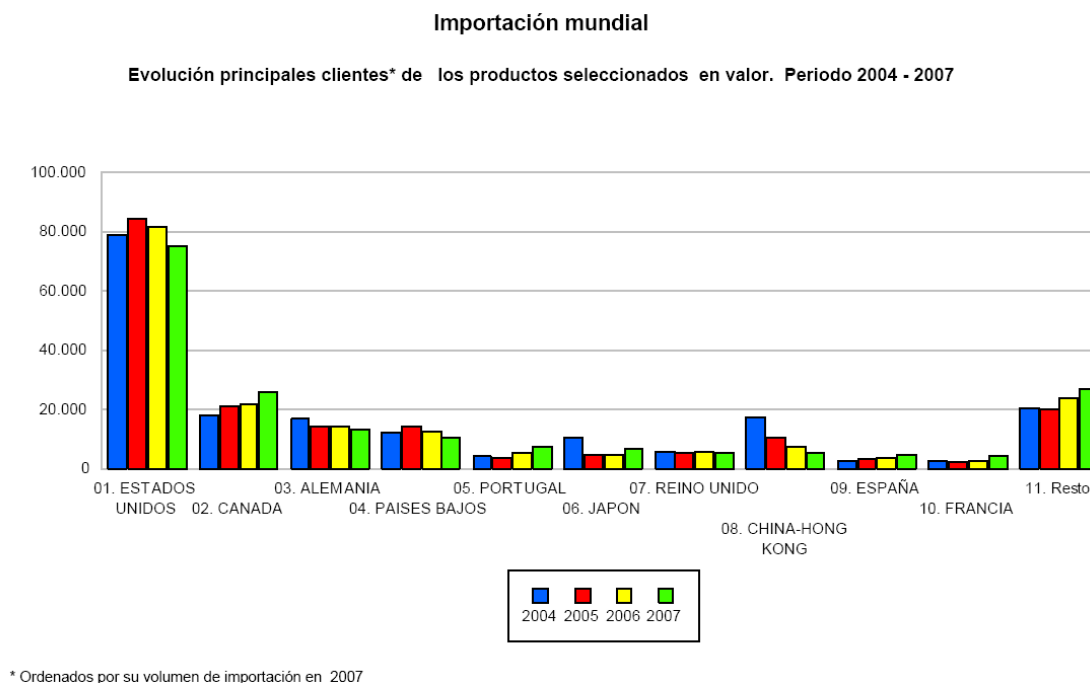
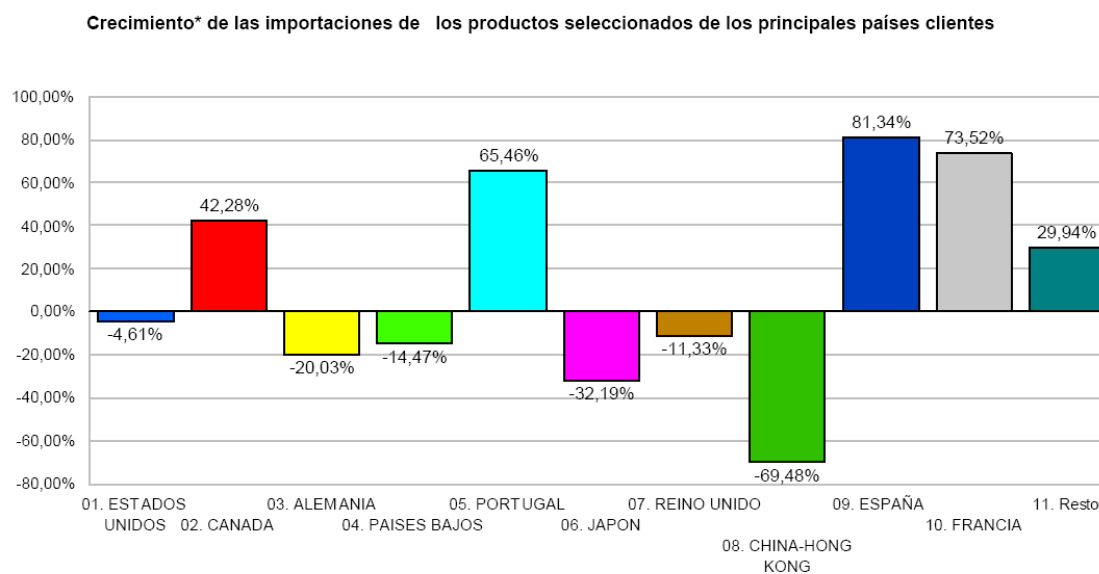


GRAFICO 9.

Fonte: demanda de papaias. Países importadores. Evolução dos principais clientes (ordenados por su volumen de importación en 07) de papaya en valor. 04-07.

Como a maioria dos mercados mundiais de comercio exterior e por sua condição de maior potencia econômica do mundo, os Estados Unidos é o maior importador de papaias com ampla diferença sobre os outros países. Espanha importa este tipo de produto e encontra-se dentre os 10 países que mais importam, apresentando uma tendência de crescimento. Além disso, Espanha está em primeiro lugar no ranking de crescimento de importações entre os anos 2004 e

2007, com a taxa de variação de 81,34%. Estados Unidos apresentou uma redução na importação de papaia em 4,61%.



* $(M \text{ Producto en } 2007 - M \text{ Producto en } 2004) / M \text{ Producto en } 2004 \times 100$

GRAFICO 10.

Fonte: Crescimento das importações de papaia dos principais países clientes.

icex.com/estadisticasdecomercioexterior/informesestadisticosdecomercioexterior

Importación mundial
Cuota mundial principales clientes, en 2007

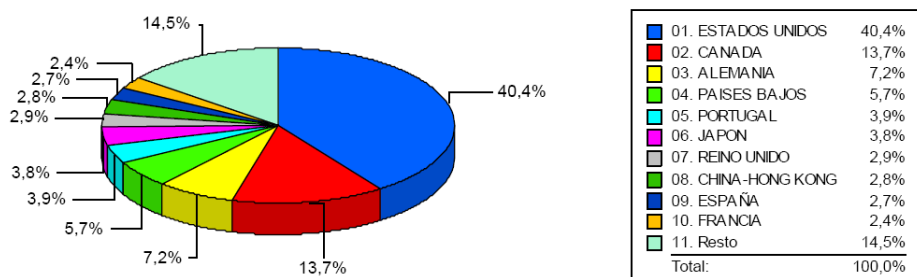


GRAFICO 11.

Fonte: Importação Mundial. Quota mundial dos principais clientes em 2007

icex.com/estadisticasdecomercioexterior/informeestadisticosdecomercioexterior

Os Estados Unidos possuem uma quota representativa de 40%, como mostra o gráfico 11, enquanto a Espanha tem uma cota de mercado de 2,4%. Tanto Índia quanto Espanha estão aumentando suas operações comerciais no setor e são considerados os países que mais crescem. Índia em exportações e Espanha em importações.

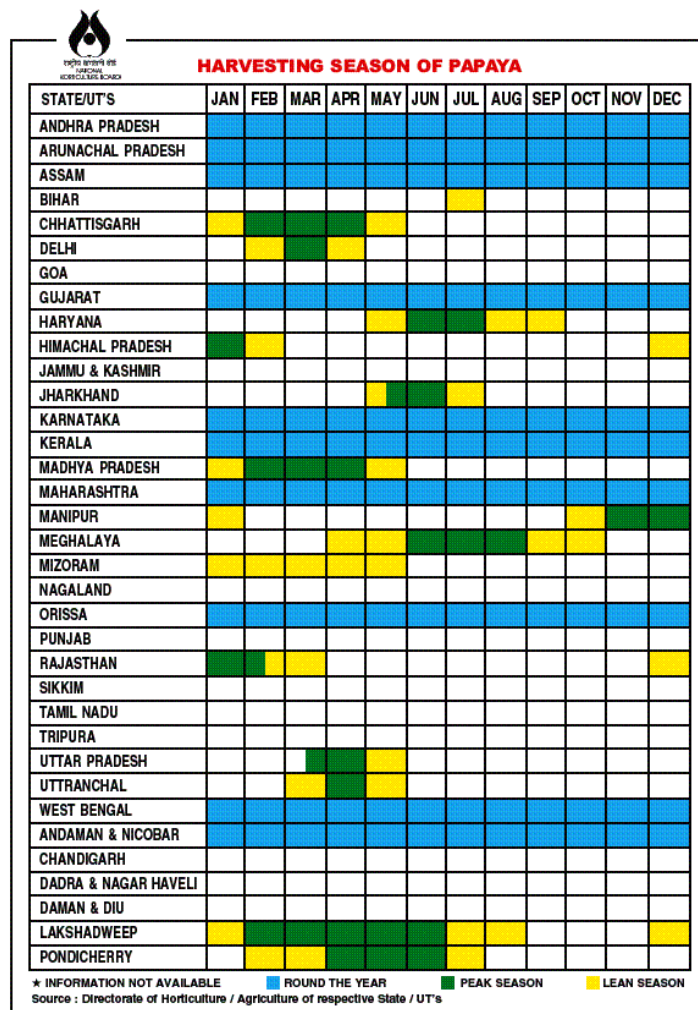
Portanto, os dados mostrados são bons indicadores para que uma empresa espanhola comece a introduzir-se no mercado e se beneficie das oportunidades de negocio que existem, já que tanto México, como os Estados Unidos, estão perdendo pelo relativo em importações e exportações, favorecendo à outros países.

3.2. Oferta de papaia: países exportadores

Segundo dados proporcionados pela Organização das Nações Unidas para a agricultura e a alimentação no informe titulado “Perfil do mercado das frutas tropicais na Índia”, a Índia é um dos países produtores da fruta mais importantes do mundo, já que obtém ao redor de 10,4% de todas as frutas e quase 40% das frutas tropicais produzidas no mundo. Os principais estados produtores da fruta são: Uttar Pradesh, Karnataka, Tamil Nadu, Maharashtra e Gujarat.

A empresa Dhaval Exports está localizada na província de Gujarat. Esta região produz papaia todos os meses do ano, como mostra na figura 3.

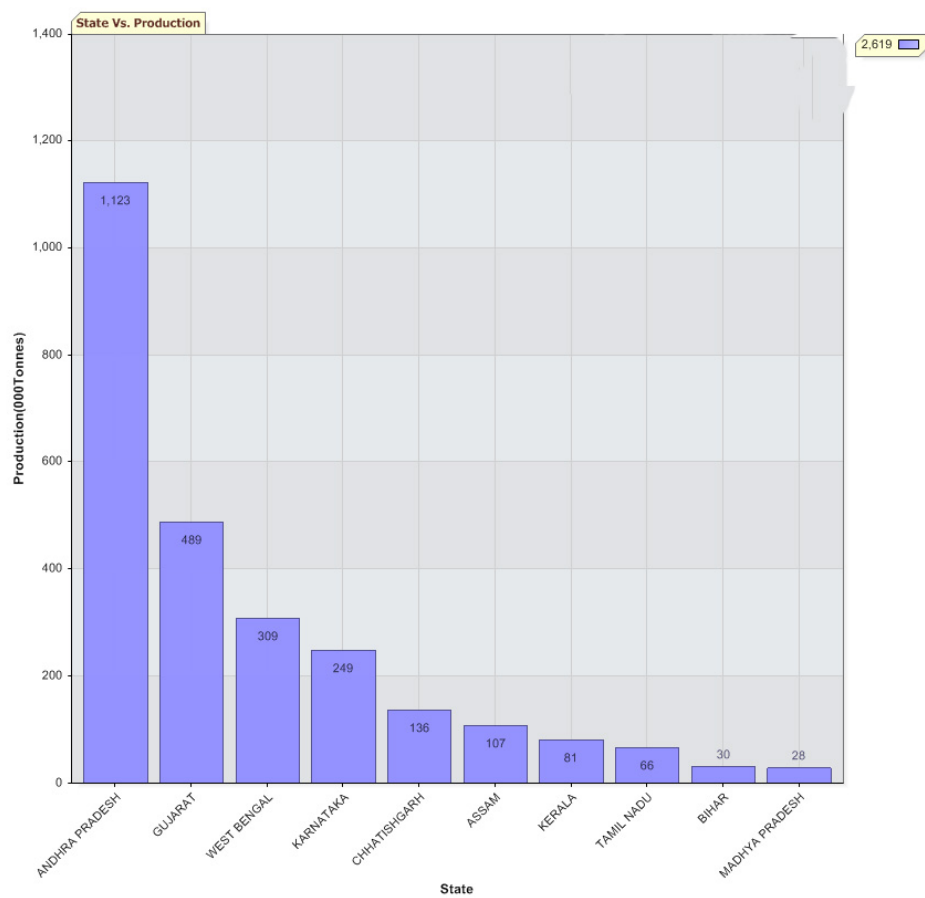
Figura 3:



Por este motivo, há um suprimento de fruta durante todo o ano, garantindo a disponibilidade da fruta a qualquer época do ano e poder repor os estoques sem ter que esperar as temporadas de cultivo.

Segundo outro gráfico, Figura 4, Gujarat é a província da Índia que é o segundo maior produtor de papaia.

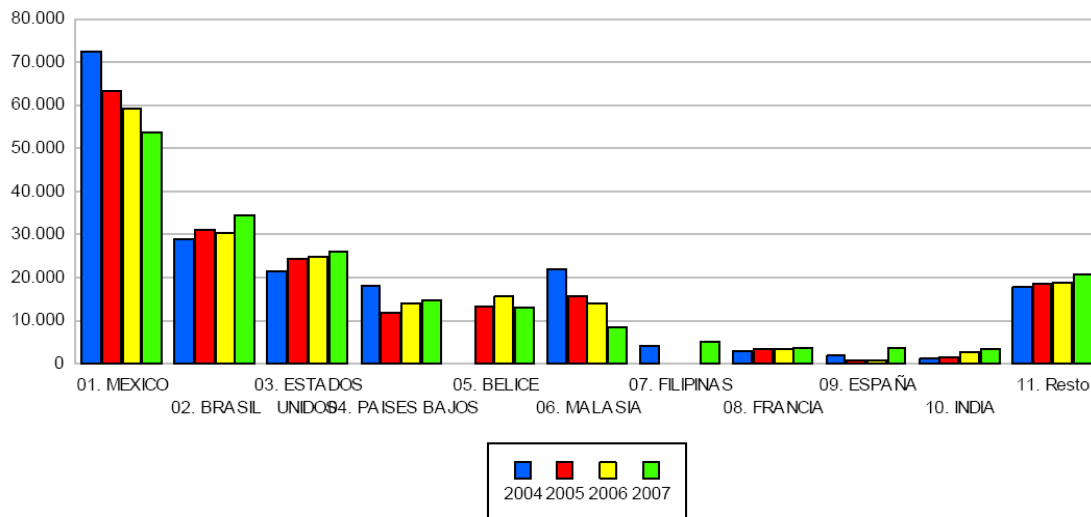
Figura 4:



Em termos globais dos fornecedores de papaia, podemos reparar o seguinte:

Exportación mundial

Evolución principales exportadores* en valor. Periodo 2004 - 2007



* Ordenados por su volumen de exportación en 2007

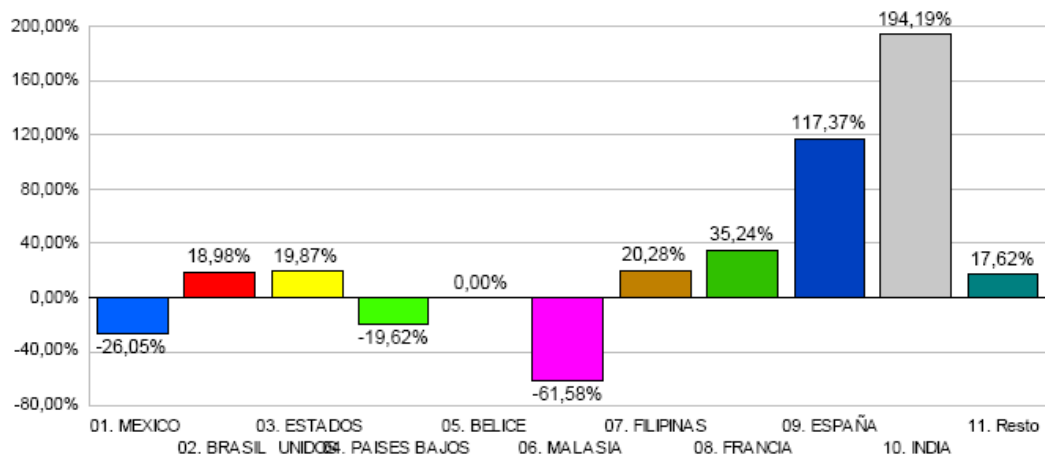
GRAFICO 5.

Fonte: Evolução dos principais exportadores. Período: 04-07

icex.com\estadisticasdecomercioexterior\informesestadisticosdecomercioexterior

Como revelam os dados obtidos pelo Instituto de Comércio Exterior, México é o principal exportador e produtos de papaia do mundo, ainda que sua tendência seja de decréscimo desde 2004. Espanha e Índia possuem um peso pouco significativo, mas estão aumentando seus volumes de exportação com o passar dos anos, como mostra do gráfico 6. A Índia crescer 200% suas exportações, enquanto o México reduziu 26%.

Evolución crecimiento* principales exportadores. Periodo 2004 - 2007



* (M Producto en 2007 - M Producto en 2004 / M Producto en 2004) x 100

GRAFICO 6.

Fonte: Evolução do crescimento dos principais países exportadores. Período: 04-07

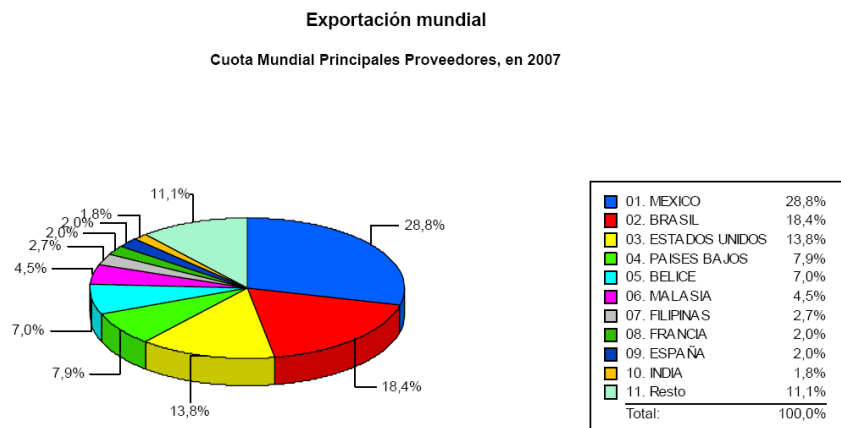


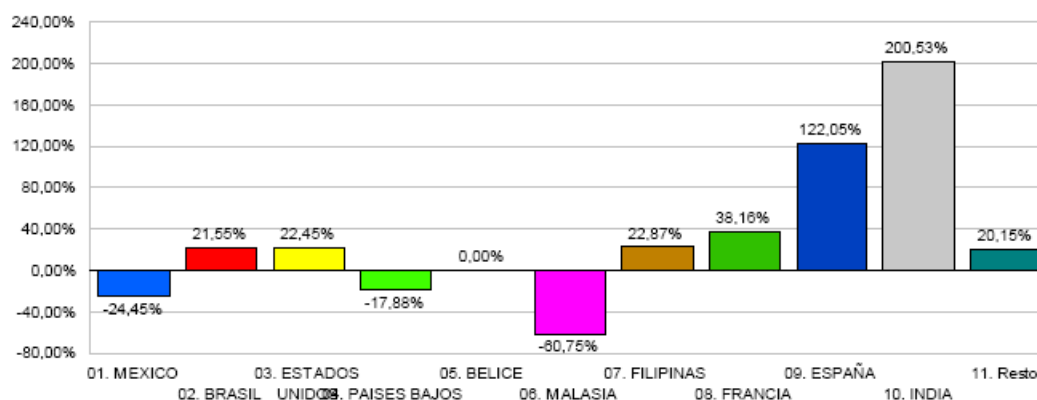
GRAFICO 7.

Fonte: Exportação mundial. Quota mundial dos principais fornecedores em 2007

icex.com\estadisticasdecomercioexterior\informesestadisticosdecomercioexterior

O gráfico 7 mostra que a quota Mundial dos principais fornecedores, ou seja, do total das exportações mundiais de papaia, o percentual de exportações que realizada cada país. Índia está atualmente em décimo no ranking, com últimos dados de 2007, e é provável que hoje em dia haja escalado postos por razões já ditas anteriormente. México tem uma quota de mercado de 28%. Juntamente com o Brasil e Estados Unidos, somam mais da metade da exportação mundial.

Evolución del peso relativo de los principales proveedores*, en 2004 - 2007



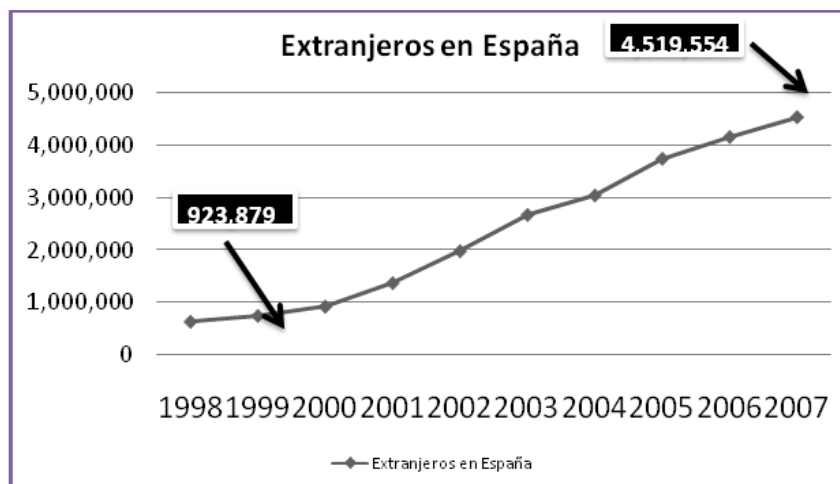
* Calculado como: $\frac{[X_{\text{País}}/X_{\text{Mundo}}] \text{ en } 2007 - [X_{\text{País}}/X_{\text{Mundo}}] \text{ en } 2004}{[X_{\text{País}}/X_{\text{Mundo}}] \text{ en } 2004}$

GRAFICO 8.

Fonte: Evolução do peso relativo dos principais países fornecedores em 2004-07.

3.3. Consumidores e mercado de papaia na Espanha

Para efetuar uma importação ou exportação é necessário estudar como está a situação do mercado e dos possíveis consumidores.



Fonte: INE e elaboração Própria.

A Espanha possui uma forte pressão migratória dos países subdesenvolvidos e em vias de desenvolvimento, essencialmente de Marrocos, América Latina (Equador e Colômbia) e África. As extremas diferenças no nível de desenvolvimento social, econômico e político, impulsionam as pessoas à migrarem em busca de uma vida melhor. Espanha, em especial durante a última década de crescimento econômico, se converteu em um ponto de destino acessível, devido a sua localização geográfica.

Segundo INE (Instituto Nacional de Estatística), Espanha recebeu o segundo maior numero de imigrantes de todo o mundo em termos absolutos, atrás dos Estados Unidos.

A maioria dos imigrantes que vivem na Espanha vem de países tropicais. Tem acesso fácil a frutas tropicais, dentre elas a papaia. Por isso, depois de uma análise da demografia espanhola conclui-se que também é importante incluir os imigrantes entre consumidores de papaia.

Podemos precisar que a papaia esteve em seu auge em 2003, quando o medico francês, Luc Montagnier, famoso por ter descoberto em 1993 o vírus HIV da AIDS. Propôs à santidade do Papa João Paulo II um tratamento de papaia fermentada para diminuir os efeitos de seu envelhecimento. Este médico enfatiza os benefícios da papaia como antídoto ao envelhecimento e anti-estresse, sugerindo o uso para o mal de Parkinson.

O grupo ARC Eurobanan, responsável por mais de 80% da importação e distribuição de frutas na Espanha, explica que apesar da dificuldade em introduzir novos hábitos de consumo, a papaia teve, com essa divulgação do médico francês, a oportunidade de ser mais conhecida pelos espanhóis.

“O peso de uma papaia média são 400 gramas. Com somente 100 gramas de sua polpa se superam em 30% as quantidades que um adulto necessita ao dia de vitamina C e em 18% das vitaminas A”, afirma Asunción Marco, especialista em nutrição.

4. Características Específicas do envio e da operação

4.1. Tipo da papaia

Há muitas variedades de papaia e com diversas características (formas, grossura, tamanho, cor da pele, polpa, sabor, quantidade de suco, etc.)

O tipo de papaia escolhido para importação foi hawaiana. São as que mais se consome e exporta no mundo. De fato, é a classe de papaia ao qual Dhaval Exports exporta. A operação será de 15 toneladas de papaias.

- **Forma:** uma fruta oval, quase cilíndrica, grande, carnosa e rugosa longitudinalmente em sua parte superior.
- **Tamanho:** de 10 a 25 centímetros de largura e de 7 a 15 de diâmetro. Seu peso ronda 500 a 1000 gramas.
- **Cor:** apresenta uma pele fina e de cor verde amarelado, amarelo ou alaranjado quando maduro. Algumas variedades continuam verdes quando já maduras, ainda que no geral a pele amarela na maturação. A polpa é rosa alaranjada ou avermelhada, com um tom mais ou menos intenso.
- **Sabor:** seu aroma lembra o melão e o seu sabor lembra a pêra. Seu interior está cheio de sementes pretas ou cinzas, de sabor picante.

4.1.1. Calibre da papaia

Segundo recomendações de transporte da fruta, a papaia que vai ser transportada é de 350 gramas, de calibre B.

Disposições relativas à classificação por calibres

O calibre é determinado pelo peso da fruta, que deverá ser no mínimo 200 gramas, de acordo com o seguinte quadro:

Código de calibre	Peso (g)
A	200 – 300
B	301 – 400
C	401 – 500
D	501 – 600
E	601 – 700
F	701 – 800
G	801 – 1100
H	1101 – 1500
I	1501 – 2000
J	≥ 2001

Fonte: Recommended International Code of Practice for Packaging and Transport of Tropical Fresh Fruit and Vegetables (CAC/RCP 44-1995, Norma do Codex para a papaya).

Tamanho e peso por unidade:

A largura da papaia varia entre 15 a 50 cm e entre 10 a 20 cm de comprimento, com um peso até 9kg. A papaia é considerada pequena quando possui de 260 a 300g, média quando possui de 350 a 500g e grande entre 570 e 1000g.

Dos três tamanhos, a papaia que vai ser exportada por Dhaval Exports é a média, ou seja, de calibre B, já que entre os importadores em geral preferem frutas pequenas ou médias, e em mercados seletivos preferem frutas médias e grandes.

4.1.2. Tolerâncias permitidas da papaia

As papaias deverão apresentar condições exigidas para a exportação das mesmas, como:

Deverão estar inteiras, limpas, sem mofo ou pragas, sem machucados, sem umidade, com odor adequado, ser de consistência firme, ter aspecto fresco e dentre outras características que demonstram a qualidade do produto.

4.1.3. Conservação da papaia

A conservação da fruta está estritamente ligada às condições que estiveram expostas na hora de estarem sendo exportadas. Entre os elementos mais importantes está a temperatura.

A temperatura ideal para uma maior duração de uma papaia está entre 8 a 10 graus centígrados. Além disso, a umidade relativa deve estar em torno de 80 a 85%, com 15cbm de ventilação. Tendo todos esses cuidados, a fruta pode conservar-se cerca de 4 semanas, sem perder a qualidade.

Uma vez maduro, o fruto pode se conservar a uma temperatura inferior, uns 4 graus Celsius. Antes da conclusão do processo de maturação, a temperatura inferior a 8 graus Celsius é considerada prejudicial à fruta. A polpa se descolora e pode chegar a interromper o processo de amadurecimento.



Figura 3. Diferentes etapas de maduración en papaya Solo: de izquierda a derecha, color 0 (fruta inmadura), color 1 (madurez fisiológica), colores 2,3 (cosecha) color 4, color 5 (punto de consumo) y color 6 (sobremadurez y senescencia).

Fonte: <http://www.mercanet.cnp.go.cr/>

4.2. *Quantidade*

A quantidade da papaia deverá ser estipulada de acordo com as situações de transporte. Muitas vezes é mais viável carregar uma maior quantidade para que, assim, o frete consiga ser diluído. Com isso, a quantidade que vai ser exportada pela Dhaval Exports, será de 15 toneladas.

5. Transporte do produto

5.1. *Eleição do meio de transporte*

O transporte aéreo é considerado o transporte mais caro, justamente pelo pequeno espaço, comparados aos outros transportes e pela alta velocidade na entrega da mercadoria. É aconselhável utilizá-lo de acordo com o valor do produto e do grau de emergência no recebimento deste, o que não é o caso das frutas.

O transporte terrestre é inviável, devido a localização e distancia entre Índia e Espanha. Por isso o transporte que se torna mais viável para o carregamento é o marítimo, por sua capacidade em transportar grandes quantidades e por ter um preço mais acessível. Apesar do tempo de viagem ser maior, as condições dos containers que levam as papaias estão dentro das exigências de mantimento.

Durante o transporte, as papaias estarão em fase de maturação, a qual ocorrendo lentamente na viagem para a Espanha. O carregamento será feito em containers de 40', com temperatura, umidade e ventilação controladas para assegurar o produto o mais fresco possível. A quantidade enviada será de 3750 caixas no embarque, com duração de 24 dias para chegar à costa da Espanha (porto de Valência).



Fuente: <http://www.fagro.edu.uy/>

2.1. Embalagem

Por tratar-se de uma mercadoria muito delicada, as caixas devem ser devidamente embaladas para que não cause dano à papaia. Na caixa coloca-se uma fila de papaias, com papéis picados ao redor e na base. Além disso, é recomendável envolver cada fruta com um papel bolha ou papel de seda.

Em uma caixa cabem em média 10 papaias (de 350g – 500g) com o peso neto de 4kg.

Caixa:

- ✚ Resistência: mínimo 250 lb/2.54 cm².
- ✚ Dimensão: 10.2 x 43.2 x 27.9 cm.
- ✚ Quantidade: 10 papaias médias.
- ✚ Peso: 4.5kg

Total de caixas a serem exportadas: 3750 caixas.

Peso Total: 4,5kg x 3750 caixas = 15 toneladas.

Cada papaia (variação Hawaiana) tem em média 0.350kg (peso/unidade). Cada fruta deve estar protegida com uma malha de espuma, conforme mostra a Imagem a seguir:

Imagen 1:



Fonte: Dhaval Exports.

2.1.1. Dados contidos na embalagem do transporte

A embalagem do transporte levará marcados os seguintes dados: ¹


- + Nome completo do exportador e o país de origem;
- + Denominação do produto – Hawaiana, classe B;
- + Ano da colheita do produto;
- + Peso neto (unidades do produto): 15 toneladas de papaia;
- + Número de despacho;
- + Lugar de destino, endereço do consignatário importador;
- + Nota indicando claramente que o artigo é de produção ecológica;
- + E a documentação Bill landing com 3 cópias.

¹ (Recommended International Code of Practice for Packaging and Transport of Tropical Fresh Fruit and Vegetables (CAC/RCP 44-1995, Norma del Codex para la papaya)

2.1.2. Container para o transporte

De acordo com as necessidades da fruta, é necessário um container que mantenha as papaias frescas. Deve ser refrigerado para mercadorias do tipo volumosas e levianas, como a fruta papaia.

O container que vai levar as papaias é o seguinte:

CONTENEDOR REFRIGERADO 40 PIES				
	PESOS	Vacío:	4.500 - 5.400 Kg	9.920 - 11.905 libras
		Peso Máximo:	25.080 - 25.980 Kg	55.300 - 57.285 libras
	MEDIDAS	EXTERNO	INTERNO	PUERTAS ABIERTAS
	LARGO	12.192 mm (40')	11.235 - 11.575 mm (36'10" - 38')	-----
	ANCHO	2.438 mm (8')	2.240 - 2.285 mm (7'4" - 7'5")	2.240 - 2.280 mm (7'4" - 7'6")
	ALTO	2.591 mm (8' 6")	2.175 - 2.250 mm (7'2" - 7'5")	2.200 mm (7' 3")
	VOLUMEN	57,5 - 58,7 m3 (2.030 - 2.075 pies3)		
	VOLTAJE	380/440 V, 50/60 Hz, Trifásico		
	TEMPERATURA	-25 / +25 grados centígrados		

Fonte : www.space-cargo.com

É interessante notar que, graças a evolução do transporte e as condições são oferecidas, o mercado mundial da papaia cresceu, sendo um grande impulso para a venda e disseminação da fruta.

2.2. Eleição da Incoterm

Incoterms (International Commercial Terms) são termos de vendas internacionais, publicados pela Câmara Internacional de Comércio. São utilizados para dividir os custos e a responsabilidade no transporte entre a figura do comprador e do vendedor. São similares a Convenção das Nações Unidas sobre Contratos Internacionais e Convenção das Nações Unidas para a Venda Internacional de Mercadorias. A primeira versão foi introduzida em 1936 e a última atualização em 2000.

São no total 13 termos divididos em 4 grupos que se distinguem por aumentar gradativamente a responsabilidade de uma das partes em detrimento da outra.

O Incoterm escolhido foi o CIF VALENCIA 2000 (“Cost, Insurance and Freight” “named port of destination”). Cláusula que estabelece a obrigação do exportador de fazer o seguro mínimo contra perdas ou danos na mercadoria durante o transporte a seu cargo, bem como de desalfandegar para exportação e entregar a mercadoria, sem obrigação de descarga e acondicionamento, a bordo do navio de transporte e porto por si escolhidos, para transporte marítimo ou fluvial, determinando também a extensão da sua responsabilidade até esse momento, altura a partir da qual todos os custos e riscos de perda ou danos são da responsabilidade do comprador.

Este incoterm foi escolhido dado que é o mais conveniente à empresa espanhola, que fará a importação. O vendedor, Dhaval Exports, contrata o transporte e o seguro.

6. Regime Comercial

6.1. Documentos da fase de solicitação

Importação para Espanha: Livre comércio

Exportação da Índia: Livre comércio.

Cada produto internacionalizado possui um código comum mundialmente que identifica este produto dentre muitos outros comercializados. A partir deste código encontra-se regime comercial do produto, ou seja, as regras para sua comercialização.

O código da papaia é: 0807.20.00.00

Código Taric	0807.20.00.00																																																																																					
Descripción	Papayas.																																																																																					
<ul style="list-style-type: none">- La inspección fitosanitaria a la importación solo se aplicará a los productos procedentes de países no CEE para Península, Baleares y de cualquier procedencia para el archipiélago Canario- Sólo están sujetos a control sanitario los productos totalmente terminados y dispuestos para su uso y consumo de conformidad con la Orden de 20 de enero de 1.994 (BOE 04-02-94)																																																																																						
Observaciones/ Inspecciones	FITCAN Inspección fitosanitaria en Canarias (importación/introducción exclusivamente) FITIN Inspección fitosanitaria (importación exclusivamente) SANIM Inspección sanitaria (importación) SOVEX SOIVRE (exportación exclusivamente) TFITIN Inspección fitosanitaria para el tránsito																																																																																					
Régimen de Comercio																																																																																						
Exportación	L Libre																																																																																					
Importación	L Libre																																																																																					
IVA	4%																																																																																					
Derechos	<table><tr><th>Orígenes</th><th>Derechos</th><th>Notas</th><th>Dump</th><th>Orden</th></tr><tr><td colspan="5">Acuerdo Preferencial</td></tr><tr><td>CH IS LI NO</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>FO</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>ZA</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>MX</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CL</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>MD</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Mediterráneos</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>ACP</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Terceros</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>SPG</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>CO CR</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>BO EC GT HN NI PE PY SV</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>AM AZ GE LK MN VE</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>BY</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>SPG-PMD</td><td>0 %</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Orígenes	Derechos	Notas	Dump	Orden	Acuerdo Preferencial					CH IS LI NO	0 %				FO	0 %				ZA	0 %				MX	0 %				CL	0 %				MD	0 %				Mediterráneos	0 %				ACP	0 %				Terceros	0 %				SPG	0 %				CO CR	0 %				BO EC GT HN NI PE PY SV	0 %				AM AZ GE LK MN VE	0 %				BY	0 %				SPG-PMD	0 %			
Orígenes	Derechos	Notas	Dump	Orden																																																																																		
Acuerdo Preferencial																																																																																						
CH IS LI NO	0 %																																																																																					
FO	0 %																																																																																					
ZA	0 %																																																																																					
MX	0 %																																																																																					
CL	0 %																																																																																					
MD	0 %																																																																																					
Mediterráneos	0 %																																																																																					
ACP	0 %																																																																																					
Terceros	0 %																																																																																					
SPG	0 %																																																																																					
CO CR	0 %																																																																																					
BO EC GT HN NI PE PY SV	0 %																																																																																					
AM AZ GE LK MN VE	0 %																																																																																					
BY	0 %																																																																																					
SPG-PMD	0 %																																																																																					
<table><tr><td>Partida Ant.</td><td>Partida Sig.</td><td>Texto Arancel</td><td>Símbolos</td></tr></table>		Partida Ant.	Partida Sig.	Texto Arancel	Símbolos																																																																																	
Partida Ant.	Partida Sig.	Texto Arancel	Símbolos																																																																																			

Segundo mostra o Taric (www.taric.es), site de apoio ao comercio exterior, o regime comercial para a importação é de livre comércio.

Por isso, na fase de solicitação não é necessário apresentar nenhum tipo de documentação quando importa papaia da Índia a Espanha. Há uma zona de livre comércio tanto para a exportação quanto para importação.

7. Fase de despacho da importação e exportação

7.1. *Determinação do Regime aduaneiro*

7.1.1. Regime aduaneiro da importação

Índia está dentro dos países de terceiro mundo e assinou um acordo preferencial com a União Européia, ou seja, pode desfrutar das vantagens de um SPG. SPG é o Sistema de Preferencias Generalizadas que permite o acesso ao mercado comunitário em condições preferenciais aos produtos provenientes de países em desenvolvimento (PVDs), e se beneficia de alguns direitos arancelários de 0%.

O Acordo de Cooperação entre a União Européia e a Índia sobre Associação e Desenvolvimento foi firmado em Bruxelas, dia 20 de dezembro de 1993. Este acordo prevê a cooperação, entre outros âmbitos, um desenvolvimento, a diversificação dos laços comerciais e o investimento entre ambas zonas.

Este acordo entrou em vigor dia 1 de agosto de 1994, onde pôs fim aos anteriores acordos, firmados dia 17 de dezembro de 1973 e o de 23 de junho de 1981.

Por último, uma vez que a mercadoria entra no primeiro ponto de destino aduaneiro, neste caso em Valencia, deverá passar por um exame sanitário para comprovar se os requisitos sanitários estão adequados ao exigido. Uma vez passado por este exame, recebe o certificado Fitossanitário, um documento obrigatório, e que representa uma das poucas barreiras que afetam a operação.

Os documentos que devem ser apresentados na aduana estão em anexo ao final do trabalho. São os seguintes:

- INVOICE;
- PACKING LIST;
- FATURA DE TRANSPORTE;
- BILL OF LADING ;
- DUA 6, 7 e 8;
- DV1;
- CERTIFICADO FITOSANITARIO;

- CERTIFICADO DE ORIGEM.

7.1.2. Regime aduaneiro da Exportação

O regime aduaneiro que a Índia se depara são as seguintes medidas:

Procedimentos:

- ✚ “Os exportadores devem inscrever-se no registro da Direção Geral de Comércio Exterior (GDFT) e obter um número IEC (Código de Importador-Exportador) para poder levar a cabo as exportações comerciais. Se as mercadorias são exportadas em um marco de um programa de promoção das exportações, deve declarar-se nos documentos de expedição/exportação apresentados na aduana e no momento da exportação”. Fonte: OMC.
- ✚ “O documento de expedição deve ser apresentado com os documentos justificantes (Fatura, Packing list, etc.). uma vez tramitado, as mercadorias são objeto de exame por autoridades aduaneiras antes que possam exportar. Os produtos sujeitos a restrições e contingentes de exportação devem ir também acompanhados de licenças expedidas pelos departamentos governamentais pertinentes. Os documentos de expedição podem apresentar-se com uma antecedência de 7 dias a apresentação das mercadorias na aduana (no caso de as exportação via marítima, com uma antecedência de 15 dias). Uma vez apresentadas as mercadorias para sua exportação, se expede uma ordem de autorização da exportação em um parzo de 2 a 3horas por término médio, quando se trata de exportações por via aérea e de 8 horas no caso de 90% das exportações por via marítima.” Fonte: OMC.

Controle de qualidade prévio da exportação

- ✚ “Desde o anterior exame, realizado em 2002, a Índia não introduziu mudanças importantes em suas medidas em matéria de controle de qualidade e inspeção prévia a expedição com respeito as exportações. Com o ajuste da Lei de Exportações (Controle de Qualidade e Inspeção) de 1963, o Conselho de Inspeção das Exportações (EIC) leva a cabo o controle da qualidade e a inspeção prévia a expedição para assegurar que são cumpridas as normas mínimas estabelecidas com respeito as exportações. A Lei faculta ao Governo Centra; para notificar os produtos junto com as normas mínimas que tem que ser cumpridas para sua exportação. Ainda que mais de 1000 produtos foram notificados, a certificação das

exportações é obrigatória no caso do peixe e dos produtos de peixe, os produtos lácteos, as aves de curral, os ovos, a carne e os produtos de carne e o mel. Desde 2002 não foram notificados novos produtos. O EIC tem cinco organismos de inspeção das exportações (EIA) situados nas principais cidades da Índia, que contam com o apoio de 38 suboficinas e laboratórios para realizar a inspeção prévia a expedição e a certificação. Expedem assim mesmo certificados de origem preferenciais para as exportações, segundo seja necessário. Além disso, aprovaram outros organismos de inspeção prévia a expedição para a inspeção de minerais, principalmente mineal de ferro, de manganês, etc., no marco do sistema de reconhecimento de organismos de inspeção do EIC, de 2002, baseado na norma ISSO/CEI 17020; notificaram 35 desses organismos.” Fonte: OMC.

Impostos da exportação:

✚ “Salvo no caso de as peles e couros curtidos ou sem curtir (exceto as manufaturas de couro), todas as exportações ficaram isentas de impostos mediante notificações². Os tipos dos impostos a exportação de couro variam de 10 a 25% do valor FOB do produto. A avaliação aplicada as exportações de diversos produtos – entre eles o café, as especiarias, o tabaco e outros produtos agrícolas – foram revogados pela Lei de Revogação e Modificação da Legislação em matéria de Encargos, de 2005, promulgada em 2006. Não se facilitou a Secretaria informação sobre quais exportações seguem sujeitas a encargos”. Fonte: OMC.

8. Fase de despacho a importação e exportação

8.1. Determinação da origem

Índia é um país de terceiro mundo e se beneficia com o Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG), como já comentado anteriormente. Mas para que o produto ser considerado procedente de um país SPG é imprescindível apresentar um certificado de origem.

² Notificación Nº 100 de Aduanas, de 1989, modificada por las Notificaciones N^{os} 48 de 1990, 133 de 1992, 91 de 1993, 68 de 1995, y 135 de 2000.








Estes certificados são emitidos pelas Câmaras de comércio (os documentos preenchidos estão em anexo).

8.2. Apresentação da documentação

O envio da mercadoria fora do território aduaneiro ou fiscal comunitário, exige sempre a apresentação do documento aduaneiro na aduana de saída, denominado Documento Único Administrativo (DUA), em sua versão física ou telemática. O DUA é uma declaração oficial detalhada das características da operação. Ainda que o DUA possa ser apresentado diretamente pelo expotador, o mais habitual é que se realize através de um Agente de Aduanas (trabalhando independentemente ou em coordenação com um transitório).

Além do DUA, existem sempre uma serie de documentos que o exportador deverá proporcionar a seu comprados, para que este possa realizar o despacho de importação em sua aduana respectiva. Esses documentos, para o país analisado, são os que se enumeram a continuação do DUA.

Além do DUA, deve-se apresentar:

-  A fatura comercial
-  Certificado de Origem
-  Certificado fitosanitário: por se tratar de uma fruta. É emitido nos postos de inspeção de fronteiras.
-  Documento de transporte: Bill of Lading
-  Manifesto de carga: desde fevereiro de 2004, os transitórios devem proporcionar eletronicamente ou em formato de papel, o manifesto de cargas às aduanas do país, dentro de certos prazos, baixo risco de multas.
-  Packing List: elaborada pela própria empresa. Descreve o conteúdo do envio com o detalhe que o exportador considera oportuno, principalmente a efeitos do comprados e das aduanas de entrada no país de destino. Uma relação detalhada do que está contido, pode ser melhor vista pelas aduanas. Com carácter geral, é recomendável que esteja redactada no mesmo idioma que da fatura e que tenha o mesmo número de cópias que a mesma.
-  DV1

Todos estes documentos estão apresentados em anexo.

8.3. Valor em Aduana

As operações são feitas em Euros (€) como a moeda na qual será efetuado o pagamento para o exportador.

Preço/ papaia	0,71 €
Peso de uma papaia	0,350kg
Peso/caixa	4,5kg
Papaia em 1 caixa	12
Preço da caixa	8,52 €

O preço da caixa é a quantidade de papaia que cabem em uma caixa vezes o preço da papaia.

Número de caixas no envio	3750	(15 toneladas)
Preço de compra em termos FOB MUMBAI 2000	31950€	

O preço de compra em termos FOB Mumbai é o número de caixas no envio vezes o preço de cada caixa.

Segundo a informação proporcionada por uma empresa de transportes, TECNICEX S.A. o seguro da mercadoria é 0,35% do valor da mercadoria.

Preço do Transporte	3.750 €
Seguro do transporte marítimo	111,83 €

Mercadoria + Frete + Seguro = Valor em Aduana

Valor em Aduana	35.811.825 €
------------------------	--------------

8.4. *Direitos Fiscais / Liquidação dos direitos Fiscais*

Os tipos de obrigações que a empresa terá com a operação:

Por tratar-se de uma importação para a Espanha, Índia deverá pagar o IVA, com o valor de 4%.

The screenshot shows the Taric website interface. At the top, there's a navigation bar with links like 'Catálogo', 'Acceso a Servicios', 'Soporte Técnico', and 'Taric S.A.'. Below this, a search bar contains the word 'papaya'. To the right of the search bar, there's a section titled 'Nota de IVA' with the text 'Actualización: 17-04-2009, Envío: 217.4'. Below this, there are two buttons: 'Volver' and 'Texto Arancel'. On the left side, there's a sidebar with a search filter section. It has a search bar with 'papaya' and three radio buttons: 'como texto (Arancel)' (selected), 'como código (Arancel)', and 'como texto (N. Explicat.)'. Below these is a button 'Empezar búsqueda'. Further down, it shows 'Código Taric: 0807.20.00.00' and 'Descripción: Papayas.'. The main content area contains detailed information about the 4% duty rate for fruits, vegetables, etc., and mentions that no transformation processes are considered.

O valor da aduana da mercadoria é a base imponible para aplicar direitos arancelarios. Dentro do valor da aduana (valor no primeiro ponto de entrada) está o valor da mercadoria, fretes e seguros.

A base imponible do IVA está composta pela soma do valor em aduana mais os direitos arancelarios e outros gastos, multiplicada pela percentagem correspondente (4%) calculamos as obrigações fiscais.

Importe dos direitos do arancel a pagar	0%
IVA	4 % 0,04*35811.825€
IVA	1432.47€

Custe total da Operação: 35811.825€+1432.47€= 37, 244.30€

9. Forma de pagamento da operação

As variáveis que influem na hora de decidir a forma de pagamento do ponto de vista do importador, são as seguintes:

- ✚ Segurança de receber a mercadoria;
- ✚ Levar a iniciativa do pagamento;
- ✚ Custo financeiro da forma de pagamento;
- ✚ Posse da mercadoria desde o primeiro momento.

As variáveis que influenciam ao exportador para eleger o meio de cobrança são as seguintes:

- ✚ Segurança de cobrança;
- ✚ Rapidez;
- ✚ Mantimento da propriedade até o momento da cobrança.

A forma de pagamento escolhida foi por Crédito Documentário. Esta forma de pagamento oferece um maior nível de segurança nas vendas internacionais, assegurando ao exportador Dhaval Exports a cobrança da operação.

O crédito documentário é a ordem que o importador dá ao seu banco para que proceda ao pagamento da operação no momento em que o banco do exportador lhe apresente a documentação de acreditação de que a mercadoria foi enviada da forma acordada.

O banco do importador vai pagar se a documentação estiver correta, independente se naquele momento o importador tenha saldo ou não. Ou seja, o banco do importador garante a operação. ³

Relações em um crédito documentário:

O crédito documentário deve responder os direitos e obrigações recorridas na compra/venda. O importador deve:

- ✚ Solicitar um credoc que deixe o exportador satisfeito;

³ www.jscyl.es

- ✚ Assegurar-se de que o credoc transcreve com exatidão o acordado no contato de compra/venda;
- ✚ Limitar o tempo tanto no embarque da mercadoria como a data limite de apresentação da documentação.

O exportador deve ter claro que tipo de crédito deve exigir ao comprador:

- ✚ Deve informar sobre a solvência e seriedade, tanto do importador como do banco emissor, situação política e econômica do país comprador;
- ✚ Deverá exigir que não se solicite mais documentos que os usuais;
- ✚ Deverá exigir esclarecimento de quem vai se responsabilizar pelos gastos bancários e que fique transcrito no credoc;

Quanto à solicitação de crédito documentário, esta deve conter de forma clara a totalidade de seções que vão autorizar o banco emissor para cumprir as instruções do pagador.

Para validar o crédito documentário devemos centrar em duas datas de grande transcendência:

- ✚ 1. A data de vencimento do crédito para sua utilização, ou seja, o prazo máximo para a apresentação dos documentos;
- ✚ 2. A data limite de embarque da mercadoria que, logicamente deve ser inferior a anterior, e que tem por objetivo obrigar o exportador que embarque no prazo determinado.

Além disso, todo crédito documentário deve indicar uma data última de vencimento para a apresentação dos documentos e estes devem apresentar-se até esta data.

Todo o crédito que exija a apresentação de documentos de transporte deverá estipular o período de tempo, contado a partir da data de emissão dos documentos, dentro do qual deve efetuar a apresentação dos documentos para o pagamento. Se o período não é especificado, os bancos rejeitam os documentos que se apresentam com um atraso de mais de 21 dias, contados a partir da emissão dos documentos de transporte.

Riscos para o exportador:

- ✚ Tem que ser muito rigoroso no cumprimento das obrigações que são impostas no credoc para poder perceber o montante do mesmo;
- ✚ Deverá ter em conta a solvência do bando do país;
- ✚ Um inconveniente para o exportador nesta forma de pagamento é a complexidade da operação.

Riscos para o importador:

- ✚ É a forma de pagamento mais cara;
- ✚ Existe um custo de oportunidade em utilizar o crédito para outros fins.

Vantagens para o exportador:

- ✚ Assegura a cobrança da operação se ele cumprir todas as condições;
- ✚ Tem maior facilidade para o pré-financiamento bancário (para fabricar a mercadoria);
- ✚ Pode aumentar seu mercado potencial em mercados problemáticos ou com clientes desconhecidos ao ter segurança de cobrança.

Vantagens para o exportador:


- ✚ Assegura-se da cobrança da operação, se o mesmo cumprir as condições acordadas;
- ✚ Tem maior facilidade para o pré-financiamento bancário (para fabricar a mercadoria);
- ✚ Pode aumentar seu mercado potencial em mercados problemáticos ou com clientes desconhecidos ao ter a segurança da cobrança;

Vantagens para o importador:


- ✚ Só paga quando se assegura dos documentos;
- ✚ Seleciona adequadamente os documentos, assegura a quantidade e qualidade da mercadoria no prazo de entrega;
- ✚ Pode obter melhores preços de compra e prioridade para receber a mercadoria.

Portando, o crédito documentário beneficia mais o exportador que ao importador.

Além disso, há toda uma pesquisa sobre os riscos econômicos de cada país. De acordo com as informações passadas pelo site CESCE (cesce.com), mostram que a Índia tem médio a elevado risco comercial.



CESCE
Seguros de Crédito



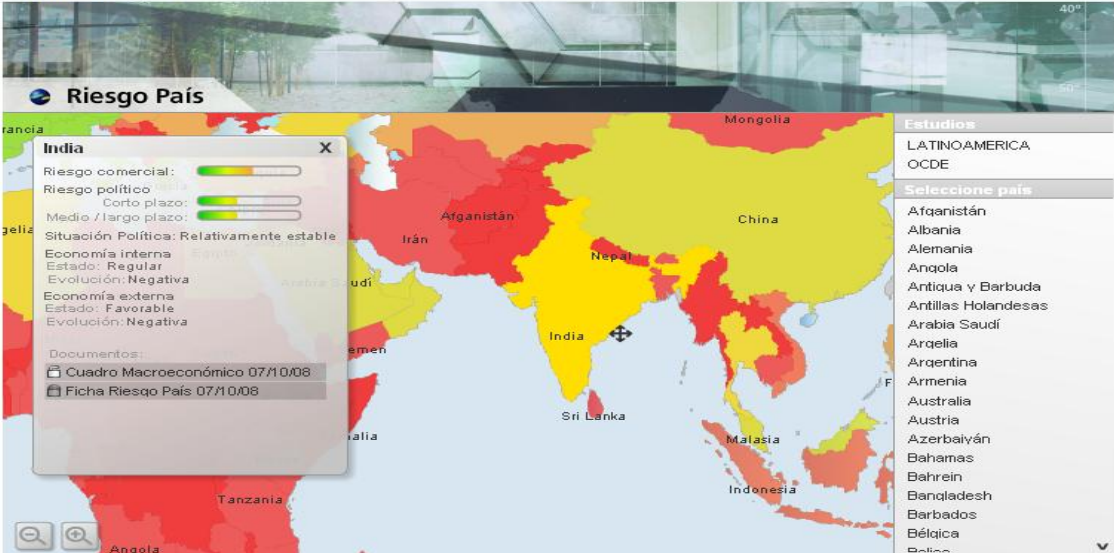
[Mapa del sitio](#) |
[Buscador:](#)
[Contactar](#)


Línea CESCE
902 11 10 10

[Nuestra Empresa](#)
[Productos](#)
[Gestión Integral del Riesgo](#)
[Servicios Online](#)
[Riesgo País](#)
[Grupo CESCE](#)
[Noticias](#)
[Links de Interés](#)

[Introducción](#)
[Política de cobertura](#)

[> Home](#)
[Riesgo País](#)




Riesgo País

India

Riesgo comercial:
Riesgo político:
Corto plazo:
Medio / largo plazo:

Situación Política: Relativamente estable
Economía interna: Regular
Estado: Regular
Evolución: Negativa
Economía externa: Favorable
Estado: Favorable
Evolución: Negativa

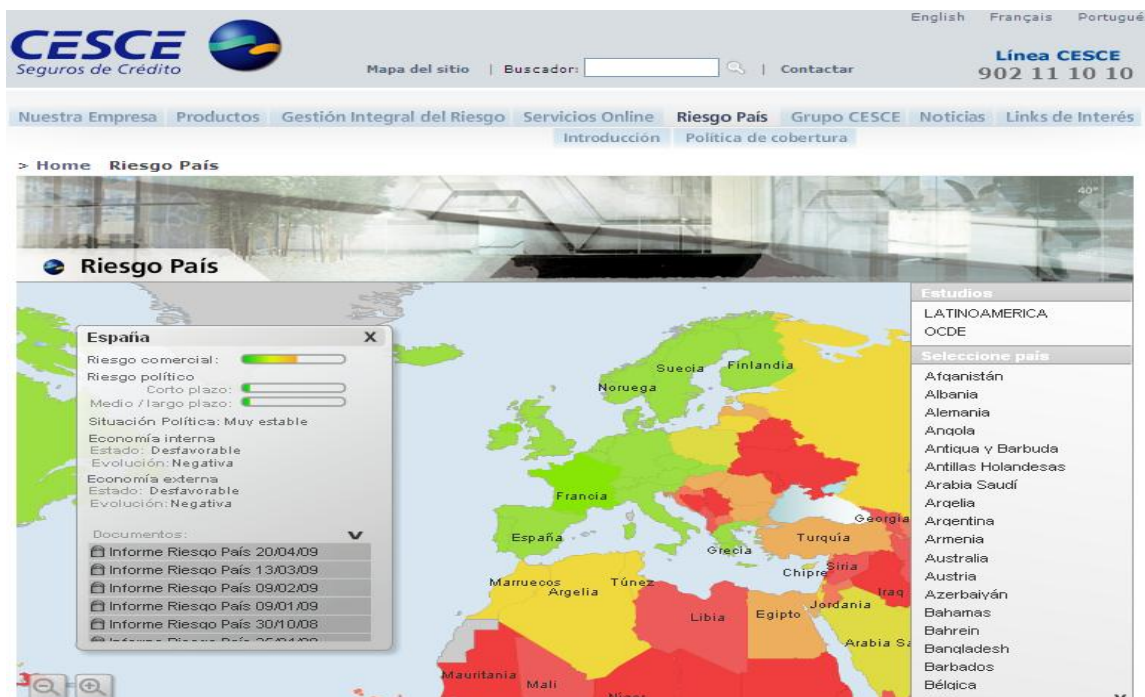
Documentos:
☐ Cuadro Macroeconómico 07/10/08
☐ Ficha Riesgo País 07/10/08

Estudios

LATINOAMERICA
OCDE

Selecione país

Afganistán
Albania
Alemania
Angola
Antigua y Barbuda
Antillas Holandesas
Arabia Saudí
Argelia
Argentina
Armenia
Australia
Austria
Azerbaiyán
Bahamas
Bahrein
Bangladesh
Barbados
Bélgica
Brasil



Como vemos nos gráficos do cesce.com, Espanha está marcado com cor verde, indicando que está entre os países mais seguros para negociar. É curioso que mesmo que a Espanha e Índia tenham diferentes risco-país, os dois têm o mesmo risco comercial.

Consultando a página <http://www.cofacrating.com> para ver o risco país da Espanha e Índia, o site mostra que a Espanha está na categoria A3, dizendo que “Changes in generally good but somewhat volatile political and economic environment can affect corporate payment behaviour. A basically secure business environment can nonetheless give rise to occasional difficulties for companies. Corporate default probability is quite acceptable on average”. Segundo isso, as empresas que fazem negócios com empresas espanholas, podem estar praticamente seguros que vão receber o pagamento de suas mercadorias. De fato, o mesmo se aplica à Índia, que igualmente se situa na categoria A3⁵.

⁴ Riesgo país para España según www.cesce.com

⁵ Changes in generally good but somewhat volatile political and economic environment can affect corporate payment behaviour. A basically secure business environment can nonetheless give rise to occasional difficulties for companies. Corporate default probability is quite acceptable on average.

CRÉDITO DOCUMENTÁRIO DE IMPORTAÇÃO

Solicitud de apertura de Crédito Documentario IBERCAJA**CRÉDITO DOCUMENTARIO CREADO CON EL NÚMERO 2766****PARTES INTERVENIENTES****Datos del ordenante**

Línea	467777727
Titular	Empresa MJP
Dirección	Paseo de la Independencia 124
Localidad	50004 Valencia
País	España

Persona de contacto

Nombre	Antonio Pedrosa Luan
Teléfono	600000000
Correo electrónico	luana@ibercaja.es

Datos del beneficiario

Número de cuenta	208507778277772
Nombre	Empresa MJP
Dirección	Paseo de la Independencia 124
Localidad	50004 Valencia
País	España

Banco del Beneficiario

Código BIC	BACAAAD
Nombre	BANK INDIA
Localidad	Mumbai
País	India

Condicionado del Crédito Documentario

Clase de Crédito	Irrevocable
Importe	35881,83
Moneda	Euros
Fecha de vencimiento	24/07/2009
Lugar de vencimiento	Valencia
Pagadero en las Cajas de...	Ibercaja
Detalles sobre pago diferido	Detalles
Embarques parciales	No permitidos
Transbordos	Permitidos
Embarque desde	Mumbai
Con destino a	Valencia
Fecha límite de embarque	20/06/2009
Comisiones y gastos fuera de España	Por cuenta del ordenante

Mercancías y Documentos

Incoterm	CIF
Localidad	Valencia
Descripción	Detalles
Partida Arancelaria	08072000 Papayas




Documentos requeridos	-	Lista de Embarque
-----------------------	---	-------------------

10. Relação de barreiras não-arancelárias.

As barreiras não arancelárias constituem as restrições à importação de mercadorias procedentes do exterior, distintas aos direitos de aduanas (os controles de cambio, os depósitos prévios à importação, a meticulosidade nos trâmites administrativos, etc.), desta maneira os países que praticam este tipo de barreiras limitam a importação de otros países (por motivos próprios, como por exemplo, tentar evitar a competitividade em determinados setores da economia).

As barreiras não-arancelarias no caso da importação da papaia desde a Índia a Espanha, são as seguintes:

Documentação que devem ser apresentadas:

-  FITIN: Inspeção Fitossanitária (importação);
-  SANIM: Inspeção Sanitária (importação);
-  TFITIN: Inspeção fitossanitária para o trânsito.

Estas Inspeções sanitárias são feitas na aduana no momento que chega a mercadoria ao país destino, ou seja, a Espanha.

11. Destino aduaneiro Adicional

Produto: Papaia

Poland 



Para o destino aduaneiro adicional, o país escolhido foi a Polônia. Polônia desde 2004 é parte da União Européia. Por isso, quando fazemos nossa exportação da Espanha a Polónia não contem nenhuma barreira de comercio, dado que o produto uma vez que entra na Espanha é de livre circulação. As papaias vão ser consumidas na Polônia, ou seja, o IVA será pago no destino final.

Índia  **Espanha**  **Polônia**

Na Europa Central e Europa Oriental há grandes oportunidades para exportadores e importadores de frutas tropicais.⁶ Na Polônia é tradição terem uma produção doméstica de frutas. Este país produz algumas frutas, como: maçãs, cerejas e acerolas⁷. Por isso, existe escassez de frutas tropicais em países da Europa Central.

Os envios realizados desde Espanha a Polônia, como ocorre com os demais estados membros da União Européia, já não são considerados exportações, são entregas intra-comunitárias de bens, as chamadas Expedições (ou Introduções, quando se trata de uma importação).

A partir do 1 de janeiro de 1993, desapareceram os controles aduaneiros sistemáticos nos intercâmbios intra-comunitários de bens, de tal forma que somente os movimentos de mercadorias estão excluídos de qualquer tipo de direito arancelário, ou seja, não é necessário realizar as formalidades aduaneiras de exportação para as seguintes mercadorias que são transportadas de Espanha a Polônia⁸:

-  Mercadorias originárias da comunidade;
-  Mercadorias com livre prática, ou seja, com origem em países terceiros, que tenham pago as tarifas comunitárias de importação.

Com isso, a Polônia não precisa apresentar as documentações na hora de transportar a mercadoria.

12. Apoio à Internacionalização das Empresas

De modo a facilitar e ajudar as empresas na hora de internacionalizar os produtos ou serviços é muito importante ter políticas de apoio na internacionalização que fornecem informações necessárias para que uma empresa faça uma exportação ou importação.

⁶ O estudo de frutas tropicais, para Polônia, elaborado por Proexport Colombia e Banco Interamericano de Desenvolvimento - Fondo Multilateral de Inversión (BIDFOMIN).

⁷ www.proexport.com

⁸ ICEX

Neste trabalho o apoio necessário é para uma importação, já que a empresa fictícia criada para fazer a simulação está importando papaia da Índia.

Na internet encontram-se muitas informações sobre a importação. Além disso, há organismos direcionados para o comércio exterior que servem de instrumentos de apoio.

Os principais organismos de apoio para a empresa espanhola são:

- ICEX
(www.icex.es)
- SECRETARIA DE ESTADO DE TURISMO Y COMÉRCIO
(www.comercio.es)
- OFICINAS COMERCIALES EN EL EXTERIOR
(<http://www.oficinascomerciales.es/>)
- CONSEJO SUPERIOR DE CÁMARAS DE COMERCIO
(www.camaras.org)
- INTERNATIONAL TRADE CENTER
(www.intracen.org)
- CORPORATE INFORMATION
(www.corporateinformation.com)

Estes sites trazem informações atualizadas de como está o comércio internacional e todas as estatísticas e dados necessários para um aprofundamento no tema de importação.

No ICEX, apesar de seu um site mais direcionado à exportação, pode-se encontrar muitos materiais sobre o comercio exterior. Ajudou para estudos de mercado e obter informações da Índia.

As páginas expostas anteriormente são sites que se pode encontrar informações gerais. Para conseguir informações mais detalhadas sobre, por exemplo, o produto que vai importar, o código do mesmo (código taric), incoterm, a documentação para ser apresentada nas aduanas e todos os dados que foram postos neste trabalho, retiramos de outros sites, fundamentais para a internacionalização.

São eles:

- TARIC
(www.taric.es)
- Market Access Database
(<http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm>)

Nos sites de apoio é verdade que há mais apoio à exportação de empresas espanholas que a importação de produtos para as mesmas. Já que é uma maneira de incentivar as empresas a se internacionalizarem e assim ficarem mais valorizadas pelo seu crescimento, o que traz grandes benefícios principalmente ao país.

Além desses sites de apoio, há outros que fornecem informações sobre o comércio exterior, mas que não são especializados neste campo como os organismos mostrados acima.

13. CONCLUSÃO

O Projeto mostra os procedimentos que uma empresa deve seguir em uma operação de internacionalização. Exige muito trabalho e paciência para uma empresa que está cogitando internacionalizar-se. É um processo largo e cheio de detalhes que exigem muito da empresa.

Uma empresa que decide fazer uma exportação/importação deve ter suficiente informação respeito ao processo de internacionalização e cumprir com todas as exigências corretamente. É muito importante que as empresas que estão em uma operação tenham a preocupação de seguir com as normas para evitar um possível de desagradável cancelamento do envio da mercadoria.

Neste projeto houve várias mudanças nas escolhas de, por exemplo, o país e o transporte, e conseqüentemente os pontos que estão diretamente ligados a estes (incoterm, custos e etc.). Com

isso pode-se concluir que a má eleição dos elementos principais de uma operação (transporte, país a importar e exportar, produto, incoterm e etc.) pode trazer a empresa grandes problemas. Tudo de baseia no profundo estudo e avaliação de se a operação é viável, ou seja, se vale a pena um investimento de grande dimensão e se vai obter resultados benéficos com isso.

Após analisar o processo deste trabalho, conclui-se que apesar de ser um processo demorado e ter um certo risco, vale a pena a empresa importar papais à Espanha. No final a empresa obterá grandes benefícios, não só econômicos, mas também pelo fato de a empresa crescer, pois este tipo de investimento é nada menos que uma estratégia de crescimento.

Papaia é uma fruta que tem muita importância no mercado Europeu. Isto tem a ver com as mudanças da dieta da população europeia e a introdução de varias frutas tropicais no mercado. O consumidor da Europa é cada vez mais consciente do que o mercado oferece.

14. FONTES DE INFORMAÇÃO UTILIZADAS:

14.1. Fontes Estatísticas

1. www.comercio.es
2. www.icex.es
3. www.exporthelp.europa.eu
4. <http://mkaccdb.eu.int>
5. www.taric.es
6. www.datacomex.comerio.es

14.2. Fontes bibliográficas

1. Guía para la elaboración del proyecto de comercio exterior 2009, Profesora Margarita Billón.

FREIRE E ALMEIDA, D.. *Comércio Internacional*. USA: Lawinter.com, 2007. Disponível em: www.lawinter.com

PORTO, Manuel Carlos Lopes. *Teoria da Integração e Políticas Comunitárias*. Almedina, Coimbra, Portugal, 2002.

www.lawinter.com Lawinter.com - *Current News and Feature Articles on International Relations*

AMARAL JÚNIOR, Alberto do. *OMC e o Comércio Internacional*. Aduaneiras, 2003.

AMARAL JÚNIOR, Alberto do. *União Européia*. Aduaneiras, 2003.

BASSO, MARISTELA. *Contratos Internacionais do Comércio: Negociação, Conclusão, Prática*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002.

14.3. Páginas Web

1. www.cesce.com
2. www.jscyl.es
3. www.damco.es
4. www.agricomex.es
5. www.freshmango.in
6. <http://frutas.consumer.es/documentos/tropicales/papaya/intro.php>
7. <http://www.remediospopulares.com/papaya.html>
8. www.alibaba.com
9. <http://www.elmundo.es/papel/2003/05/25/cronica/1402892.html>
10. <http://www.eurobanan.com>
11. <http://www.mgsir.com>
12. <http://www.braoaduanas.com/maritimo.html>

14.4. Pessoas Contatadas

1. Dhaval Khamar -Dhaval Exports
2. Julio Fernández- Agricomex
3. Ángeles Pozo Empresa - CACESA
4. Javier López – Empresa DAMCO

15. ANEXOS

15.1. Documentação

- a) Invoice
- b) Packing List
- c) Fatura do transporte
- d) Bill of lading
- e) DUA 6
- f) DUA 7
- g) DUA 8
- h) DV1
- i) Certificado fitossanitário

j) Certificado de origem

INVOICE

Exporter DHAVAL EXPORTS A-7, SIDDHNATH APPARTMENT NEAR VAIBHAV HALL GHODASAR-AHMEDABAD		Pro Inv.No. & Date DE/001/09-10	Exporter's Ref.	
		Buyer's Ref.No. & Date PURCHASE ORDER NO.112		
Consignee UAM ESTUDIANTES PROYECTO ESPAÑA		Buyer (If other than consignee)		
		Country of Origin of Goods INDIA	Country of Final Destination SPAIN	
Pre-carriage by	Place of Receipt by Pre-carrier	Terms of Delivery and Payment CIF VALENCIA 2000		
Vessel/Flight No.	Port of Loading MUMBAI-INDIA	LETTER OF CREDIT 24 DAYS		
Port of Discharge VALENCIA	Final Destination SPAIN			
Marks & Nos./ Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	Boxes	Rate EURO/PACK
				Amount EURO
1. FRESH HAWAIIAN PAPAYA			3750	8,52
2. TRANSPORT MUMBAI-VALENCIA				31950,00
3. INSURANCE				3.750,00
				111,83
TOTAL 3750 CARTONS : SR.NOS. 1 TO 3750				
SHIPPING MARK:- UAM ESTUDIANTES PROYECTO SPAIN				
Amount Charge TOTAL EURO THIRTY FIVE THOUSAND EIGHT HUNDRED ELEVEN AND EIGHTY (In words) THREE CENTS			Total	
			35811,83	
Declaration: We Declare that this Invoice shows the actual price of the goods described and that all particulars are true and correct			Signature & Date: For. DHAVAL EXPORTS PROPRIETOR	

Page No.1

Exporter DHAVAL EXPORTS A-7, SIDDHNATH APPARTMENT NEAR VAIBHAV HALL GHODASAR-AHMEDABAD		Inv.No. & Date DE/001/09-10		Exporter's Ref.					
Consignee UAM ESTUDIANTES PROYECTO SPAIN		Buyer's Ref.No. & Date PURCHASE ORDER NO.112							
		Buyer (If other than Consignee)							
		Country of Origin of Goods INDIA		Country of Final Destination SPAIN					
Pre-Carriage by		Place of Receipt by Pre-carrier		Terms of Delivery and Payment CIF - VALENCIA SPAIN LETTER OF CREDIT 24 DAYS					
Flight No.		Port of Loading AHMEDABAD-INDIA							
Port of Discharge SPAIN		Final Destination SPAIN							
CARTON SR.NOS.		CARTON SIZE (In cm)		DESCRIPTION OF GOODS			QUANTITY (KGS)	NET WT (In KGS)	GROSS WT (In KGS)
1 TO 3750		10 x 43 x 28		FRESH HAWAIANA PAPAYA			15.000	14750,000	15000,000



OFERTA: MALVINA TYMINSKA

05.05.09

IMPORTACIÓN MARÍTIMO MUMBAI

	1 x 20' Reefer	1 x 40'	Equipo especial
MUNBAI - VALENCIA	USD 2.250	USD 3.750	
Canal de Suez + Riesgo Piratería	USD 65	USD 62	
THC Gastos de llegada	EUR. 225	EUR. 225	
Documentación B/L	EUR. 50	EUR. 50	
Entrega en Madrid	EUR. 780	EUR. 780	
Quebranto y Transferencia	EUR. 12	EUR. 18	
Seguro en % s/valor mercancía	0,35 %	0,35 %	
T-3	Tarifa oficial del Puerto Aprox 65 Eur		
Tiempo de tránsito	28 DÍAS	28 DÍAS	
Salidas cada x días	SEMANALES	SEMANALES	
Validez de la oferta hasta	30 DÍAS	30 DÍAS	

Observaciones:

- * Se aseguraran todas las mercancía, salvo orden por escrito del cliente
- * No incluido despacho de aduanas, pago de impuestos (aranceles) e IVA de importación.

1. La oferta anterior es válida para embarques en el equipo y dentro del plazo de validez especificados.
2. Oferta sujeta a modificaciones en los recargos por parte de las líneas marítimas. BAF Y CAF
3. La presente oferta no incluye otros servicios o conceptos que los específicamente mencionados.
4. Peso máximo admitido según regulación de transporte terrestre en origen/destino.

Firmado:

Fernando Rodrigo Palomera.
Director Comercial.

LINER BILL OF LADING

B.L. No.

Reference No.

Shopper

Consignee

Notify address

Pre-carriage by*

Place of receipt by pre-carrier*

Vessel

Port of loading

Port of discharge

Place of delivery by on-carrier*

Marks and Nos.

Number and kind of packages; description of goods

Gross weight

Measurement

Particulars furnished by the Merchant

Freight details, charges etc.

SHIPPED on board in apparent good order and condition, weight, measure, marks, numbers, quality, contents and value unknown, for carriage to the Port of Discharge or so near thereunto as the Vessel may safely get and lie always afloat, to be delivered in the like good order and condition at the aforesaid Port unto Consignees or their Assigns, they paying freight as indicated to the left plus other charges incurred in accordance with the provisions contained in this Bill of Lading. In accepting this Bill of Lading the Merchant expressly accepts and agrees to all its stipulations on both pages, whether written, printed, stamped or otherwise incorporated, as fully as if they were all signed by the Merchant.

One original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or delivery order.

IN WITNESS whereof the Master of the said Vessel has signed the number of original Bills of Lading stated below, all of this tenor and date, one of which being accomplished, the others to stand void.

Daily demurrage rate (additional Clause A)

* Applicable only when document used as a Through Bill of Lading

Freight payable at

Place and date of issue

Number of original B/L

Signature

COMUNIDAD EUROPEA

A ADUANA DE DESTINO

6

2 Expedidor/Exportador

N°

1 DECLARACIÓN

3 Formularios

4 List. de carga

5 Partidas

6 Total bultos

7 Número de referencia

8 Destinatario

N°

9 Responsable financiero

N°

10 País ult.

11 País transac./

12 Elementos del valor

13 P.A.C.

15 País de expedición/exportación

16 País de origen

17 País de destino

14 Declarante/Representante

N°

15 Identidad y nacionalidad medio transporte a la llegada

19 Ctr.

20 Condiciones de entrega

21 Identidad y nacionalidad medio transporte activo en frontera

22 Divisa e importe total factura

23 Tipo cambio

24 Naturaleza

25 Modo transporte

26 Modo transporte

27 Lugar de descarga

28 Datos financieros y bancarios

29 Aduana de entrada

30 Localización de las mercancías

6

31 Bultos y descripción de las mercancías

Marcas y numeración - N° contenedor(es) - Número y clase

32 Partida

N°

33 Código de las mercancías

34 Cód. país de origen

35 Masa bruta (kg)

36 Preferencia

37 R.E.G.T.M.E.N.

38 Masa neta (kg)

39 Contingente

40 Documento de cargo/Documento precedente

41 Unidades suplementarias

42 Precio del artículo

43 Cód.

M.E.

Cód. I.E.

45 Ajuste

46 Valor estadístico

44 Indicaciones especiales/ Documentos presentados/ Certificados y autorizaciones

47 Cálculo de los tributos

Clase

Base imponible

Tipo

Importe

MP

48 Aplazamiento de pago

49 Identificación depósito

5 DATOS CONTABLES

Total:

50 Obligado principal

N°

Firma:

C ADUANA DE PARTIDA

51 Aduanas de paso previstas (y país)

representado por

Lugar y fecha:

52 Garantía

no válida para

Cód.

53 Aduana de destino (y país)

J CONTROL POR LA ADUANA DE DESTINO

54 Lugar y fecha:

Firma y nombre del declarante/representante:

COMUNIDAD EUROPEA

A ADUANA DE DESTINO

Ejemplar para usos estadísticos - País de destino	7	2 Expedidor/Exportador N°				1 DECLARACIÓN					
						3 Formularios	4 List. de carga				
						5 Partidas	6 Total bultos	7 Número de referencia			
		8 Destinatario N°				9 Responsable financiero N°					
						10 País ult. Proc.	11 País transac./ prod.	12 Elementos del valor		13 P.A.C.	
		14 Declarante/Representante N°				15 País de expedición/exportación		16 País de origen		15 Cód. P. exped./export.	17 Cód. país de destino
								a b		a b	
		18 Identidad y nacionalidad medio transporte a la llegada				19 Ctr.	20 Condiciones de entrega				
		21 Identidad y nacionalidad medio transporte activo en frontera				22 Divisa e importe total factura		23 Tipo cambio		24 Naturaleza transac.	
		25 Modo transporte en frontera		26 Modo transporte Interior		27 Lugar de descarga		28 Datos financieros y bancarios			
7	29 Aduana de entrada		30 Localización de las mercancías								
31 Bultos y descripción de las mercancías	Marcas y numeración - N° contenedor(es) - Número y clase					32 Partida N°	33 Código de las mercancías				
							34 Cód. país de origen				
							35 Masa bruta (kg)				
						a b	36 Preferencia				
						37 R E G I M E N	38 Masa neta (kg)				
						39 Contingente					
						40 Documento de cargo/Documento precedente					
						41 Unidades suplementarias					
						42 Precio del artículo					
						43 Cód. M.E.					
44 Indicaciones especiales/ Documentos presentados/ Certificados y autorizaciones						Cód. I.E.					
						45 Ajuste					
						46 Valor estadístico					
47 Cálculo de los tributos	Clase	Base imponible	Tipo	Importe	MP	48 Aplazamiento de pago		49 Identificación depósito			
51 Aduanas de paso previstas (y país)	50 Obligado principal N°					Firma:		C ADUANA DE PARTIDA			
	representado por										
	Lugar y fecha:										
52 Garantía no válida para						Cód.		53 Aduana de destino (y país)			
J CONTROL POR LA ADUANA DE DESTINO						54 Lugar y fecha:					
						Firma y nombre del declarante/representante:					

COMUNIDAD EUROPEA

A ADUANA DE DESTINO

8

2 Expedidor/Exportador

N°



1 DECLARACIÓN

3 Formularios

4 List. de carga

5 Partidas

6 Total bultos

7 Número de referencia

8 Destinatario

N°

9 Responsable financiero

N°

10 País ult

Proc.

11 País transac./

prod.

12 Elementos del valor

13 P.A.C.

14 Declarante/Representante

N°

15 País de expedición/exportación

15 Cód. P. exped./export

17 Cód. país de destino

16 País de origen

17 País de destino

18 Identidad y nacionalidad medio transporte a la llegada

19 Ctr.

20 Condiciones de entrega

21 Identidad y nacionalidad medio transporte activo en frontera

22 Divisa e importe total factura

23 Tipo cambio

24 Naturaleza

transac.

25 Modo transporte

26 Modo transporte

27 Lugar de descarga

28 Datos financieros y bancarios

29 Aduana de entrada

30 Localización de las mercancías

8

31 Bultos y descripción de las mercancías

Marcas y numeración - N° contenedor(es) - Número y clase

32 Partida

N°

33 Código de las mercancías

34 Cód. país de origen

35 Masa bruta (kg)

36 Preferencia

a) b)

37 R E G I M E N

38 Masa neta (kg)

39 Contingente

40 Documento de cargo/Documento precedente

41 Unidades suplementarias

42 Precio del artículo

43 Cód.

M.E.

Cód. I.E.

45 Ajuste

46 Valor estadístico

47 Cálculo de los tributos

Clase

Base imponible

Tipo

Importe

MP

48 Aplazamiento de pago

49 Identificación depósito

5 DATOS CONTABLES

Total:

50 Obligado principal

N°

Firma:

C ADUANA DE PARTIDA

51 Aduanas de paso previstas (y país)

representado por

Lugar y fecha:

52 Garantía

no válida para

Cód.

53 Aduana de destino (y país)

J CONTROL POR LA ADUANA DE DESTINO

54 Lugar y fecha:

Firma y nombre del declarante/representante:

COMUNIDAD EUROPEA DECLARACIÓN DE LOS ELEMENTOS RELATIVOS AL VALOR EN ADUANA

D.V.1

1 NOMBRE, APELLIDOS Y DIRECCIÓN DEL VENDEDOR		PARA USO DE LA ADMINISTRACIÓN	
2(a) NOMBRE, APELLIDOS Y DIRECCIÓN DEL COMPRADOR			
3 (b) NOMBRE, APELLIDOS Y DIRECCIÓN DEL DECLARANTE			
OBSERVACIÓN IMPORTANTE		3 Condiciones de entrega	
		4 Número y fecha de la factura	
		5 Número y fecha del contrato	
6 Número y fecha de cualquier resolución aduanera relativa a los apartados 7 a 9		Márquese con X la casilla adecuada	
7 (a) ¿Existe VINCULACIÓN entre comprador y vendedor en el sentido del apartado 2 del artículo 143 (*) del Reglamento CEE nº 2454/93?		SI	NO
(b) ¿Ha INFLUIDO la vinculación en el precio de las mercancías importadas?			
© (respuesta facultativa? Se APROXIMA MUCHO el valor de la transacción de las mercancías importadas a algún valor de los mencionados en la letra (b) del apartado 2 del artículo 29 del Reglamento de la CEE) nº 2913/92? En caso afirmativo, explíquese con detalle			
8 (a) ¿Existen RESTRICCIONES para la cesión o utilización de las mercancías por el comprador, distintas de las que: Impongan o exijan la ley o las autoridades en la Comunidad limiten la zona geográfica donde puedan revenderse las mercancías, o no afecten sustancialmente al valor de las mercancías?			
(b) ¿Dependen la venta o el precio de CONDICIONES O PRESTACIONES , cuyo valor no pueda determinarse con relación a las mercancías objeto de valoración?			
Especifíquese la naturaleza de las restricciones, condiciones o prestaciones, según el caso:			
Si puede determinarse el valor de las condiciones o prestaciones, indíquese su importe en el apartado 11(b)			
9 (a) ¿Existen CÁNONES Y DERECHOS DE LICENCIA relativos a las mercancías importadas que el comprador esté obligado a pagar, directa o indirectamente, como condición de la venta?			
(b) ¿Está la venta condicionada por un acuerdo, según el cual una parte del producto de cualquier REVENTA, CESIÓN o UTILIZACIÓN posterior de las mercancías importadas, revierta directa o indirectamente al vendedor?			
En caso de respuesta afirmativa a una de las preguntas, especifíquese las condiciones, y, si es posible, indíquense los importes en los apartados 15 y 16			
(*) NOTA A LA CASILLA 7 1. SOLO SE CONSIDERARÁ QUE EXISTE VINCULACIÓN ENTRE LAS PERSONAS EN LOS CASOS SIGUIENTES (a) si cada uno forma parte de la dirección o del consejo de administración de la empresa de la otra (b) si ambos tienen jurídicamente la condición de asociadas: © si una es empleada de la otra (d) si una persona cualquiera posee, controla o tiene directa o indirectamente el 5% o más de las acciones o títulos con derecho a voto de una y de otra. (f) si ambas personas controlan, directa o indirectamente, por sus propios medios,		10 (a) Número de hojas Suplementarias D.V.1 BIS 10 (b) (Localidad) (Fecha) Firma:	

PARA USO DE LA ADMINISTRACIÓN

		P de orden	P de orden	P de orden
A. Base para el cálculo	11 (a) Precio neto en la MONEDA DE FACTURACIÓN (Precio efectivamente pagado o por pagar en el momento a considerar para la determinación del valor en aduana)			
	(b) Pagos indirectos- Véase apartado 8 (b)			
	Tipo de cambio			
12 Total A en MONEDA NACIONAL				
B. ADICIONES Importes en MONEDA NACIONAL INCLUIDOS A (*) Indíquense A CONTINUACIÓN las posibles declaraciones anteriores de las autoridades aduaneras referentes a estas cuestiones	13 Costes soportados por el comprador:			
	(a) Comisiones, excepto las comisiones de compra.....			
	(b) Gastos de corretaje.....			
	© Envases y embalajes.....			
	14 Bienes y servicios suministrados por el comprador, gratuitamente o a precio reducido y utilizados en la producción y venta para la exportación de las mercancías importadas:			
	Los valores indicados se repartirán, si llega el caso, de manera adecuada			
	(a) materiales, componentes, partes y elementos similares incorporados a las mercancías importadas.....			
	(b) herramientas, matrices, moldes y objetos similares utilizados en la producción de las mercancías importadas.....			
	© materiales consumidos en la producción de las mercancías importadas			
	(d) trabajos de ingeniería, de desarrollo artísticos y de diseño, planos y croquis realizados fuera de la Comunidad y necesarios para la producción de las mercancías importadas.....			
	15 Cánones y derechos de licencia - véase apartado 9 (a)			
	16 Producto de cualquier reventa, cesión o utilización posterior, que revierta al vendedor - véase apartado 9 (b).....			
	17 Gastos de entrega hasta (lugar de introducción)			
	(a) Gastos de transporte			
	(b) Gastos de carga y de manipulación			
© Seguro				
Total B.....				0.0000
C. DEDUCCIONES: Importes en MONEDA NACIONAL INCLUIDOS en A (*)	19 Gastos de transporte posteriores a la llegada al lugar de introducción			
	20 Gastos relativos a trabajos de construcción, instalación, montaje mantenimiento o asistencia técnica, realizados después de la importación.....			
	21 Otros gastos (especifíquense)			
	22 Derechos de aduanas y otros gravámenes pagaderos en la Comunidad como consecuencia de la importación o de la venta de las mercancías.....			
	23 Total C			0.0000
24 VALOR DECLARADO (A+B-C)				0.0000

(*) Cuando los importes son pagaderos en MONEDA EXTRANJERA, indíquese aquí el importe en la moneda extranjera y el tipo de cambio, relativo a cada elemento y partida de orden.

Referencia	Importe	Tipo de cambio

1. Nombre y dirección del exportador []		2. CERTIFICADO FITOSANITARIO N.º CEE/E/ 817251 N	
3. Nombre y dirección declarados del destinatario		4. Organización de Protección Fitosanitaria de ESPAÑA A: Organización(es) de Protección Fitosanitaria de	
		5. Lugar de origen	
6. Medios de transporte declarados		MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACION Dirección General Producción Agraria - Subdirección General Sanidad Vegetal	
7. Punto de entrada declarado			
8. Marcos distintivos de los bultos; número y descripción de los bultos; nombre del producto; nombre botánico de las plantas		9. Cantidad declarada	
10. Por la presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos más arriba <ul style="list-style-type: none"> - se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y - se consideran exentos de plagas de cuarentena, y prácticamente exentos de otras plagas nocivas, y que - se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador. 			
11. Declaración suplementaria			
TRATAMIENTO DE DESINFECTACIÓN Y/O DESINFECCIÓN		Lugar de expedición	
12. Tratamiento		Fecha	
13. Producto químico (ingrediente activo)		Nombre y Firma del Funcionario autorizado	
14. Duración y temperatura		Sello de la Organización	
15. Concentración		16. Fecha	
17. Información adicional			

▼ M10

1. Goods consigned from (exporter's business name, address, country)		Reference No A GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A Issued in (country) See notes overleaf			
2. Goods consigned to (consignee's name, address, country)					
3. Means of transport and route (as far as known)		4. For official use			
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages, description of goods	8. Origin criterion (see notes overleaf)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices
11. Certification It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct. Place and date, signature and stamp of certifying authority			12. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct; that all the goods were produced in (country) and that they comply with the origin requirements specified for those goods in the generalized system of preferences for goods exported to (importing country) Place and date, signature of authorized signatory		